

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN
LOCAL COMERCIAL, DEDICADO A LA VENTA Y ALQUILER DE
COMPUTADORAS EN LA PARROQUIA DE TABABELA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

OSCAR OMAR GARRIDO ECHEVERRIA

DIRECTOR: MGTR. MARIANO MERCHÁN FOSSATI

QUITO, ABRIL 2014

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Mgtr. Mariano Merchán Fossati

INFORMANTES:

Mgtr. Armando Lituma

Mgtr. Roberto Ordoñez

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, a mis padres y a mis hermanos, de manera muy especial a mi familia porque han sabido inculcarme valores y principios morales y han creído en mí, porque día a día, han sido esa fortaleza que se necesita para seguir adelante, ese motivo para hacer las cosas bien, han sido ese apoyo incondicional para que este esfuerzo de tantos años hoy se consolide con la alegría del deber cumplido y la satisfacción de enorgulleclos.

Oscar Garrido

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por las bendiciones recibidas, por la oportunidad de poder terminar con una etapa más de mi vida, por guardarme siempre y señalarme el camino correcto.

Quiero agradecer a mis padres por darme todo, y hablo de todo en referencia al amor incondicional, ya que fueron ellos los de sacrificios para poder hoy ver frutos de lo que han sembrado, a mis hermanos por ser el equilibrio familiar que siempre se necesita en la vida y por su apoyo.

A todos mis profesores, que con la sabiduría compartida han hecho de mí una persona apta y lista para enfrentar la vida a nivel académico y profesional.

Gracias a todas las personas que en mi vida han colaborado con un granito de arena para que hoy en la finalización de esta etapa de la vida, les agradezca también.

Oscar Garrido

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 GENERALIDADES, 4

- 1.1 HISTORIA DE LA COMPUTADORA, 4
 - 1.1.1 Importancia de la Computación, 6**
- 1.2 SITUACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO, 7
 - 1.2.1 Datos Generales de la Parroquia de Tababela, 8**
 - 1.2.2 Problemas y Oportunidades, 12**
- 1.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO DEL LOCAL COMERCIAL, 14
 - 1.3.1 Ventas, 14**
 - 1.3.2 Alquiler de Equipos, 14**
 - 1.3.2.1 Cursos, 15
 - 1.3.3 Servicio Técnico, 16**
- 1.4 ALCANCE, 16
 - 1.4.1 Objetivo General, 17**
 - 1.4.2 Objetivos Específicos, 17**

2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL, DE MERCADO Y TÉCNICO, 19

- 2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL, 19
 - 2.1.1 Misión, 19**
 - 2.1.2 Visión, 19**
 - 2.1.3 Organigrama, 19**
 - 2.1.4 FODA, 20**
 - 2.1.4.1 Fortalezas, 21
 - 2.1.4.2 Oportunidades, 22
 - 2.1.4.3 Debilidades, 22
 - 2.1.4.4 Amenazas, 22
- 2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO, 23
 - 2.2.1 Plan de Investigación, 23**
 - 2.2.2 Método de Muestreo, 25**
 - 2.2.2.1 Método Probabilístico, 25
 - 2.2.2.2 Método No Probabilístico, 25
 - 2.2.2.3 Tamaño de la Muestra, 26
 - 2.2.2.4 El Cuestionario, 27
 - 2.2.2.5 Análisis de Resultados, 28
 - 2.2.3 Segmentación del Proyecto, 37**
 - 2.2.3.1 Macro Segmentación, 37
 - 2.2.3.2 Micro Segmentación, 38
 - 2.2.4 Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, 40**
 - 2.2.4.1 Competidores, 41
 - 2.2.4.2 Sustitutos, 42

	2.2.4.3 Consumidores, 43
	2.2.4.4 Proveedores, 43
	2.2.5 Matriz de Crecimiento y Participación, 44
	2.2.6 Las Cinco P's, 45
	2.2.6.1 Producto, 46
	2.2.6.1.1 Marca, 47
	2.2.6.1.2 Logo, 47
	2.2.6.1.3 Slogan, 48
	2.2.6.2 Precio, 49
	2.2.6.3 Plaza, 50
	2.2.6.4 Promoción, 51
	2.2.6.4.1 Tipos de Publicidad, 52
	2.2.6.5 Personal o Post Venta, 58
2.3	ESTUDIO TÉCNICO, 58
	2.3.1 Obra Física, 58
	2.3.1.1 Normas y Requerimientos Técnicos de Construcción, 62
	2.3.2 Mobiliario y Equipos Electrónicos, 62
	2.3.3 Obligaciones técnicas en la instalación de equipos, 64
3	ESTUDIO FINANCIERO, 65
3.1	INVERSIÓN, 65
	3.1.1 Terreno, 66
	3.1.2 Construcción, 67
	3.1.3 Muebles, 67
	3.1.4 Equipos de Oficina, 68
	3.1.5 Equipos de Computación, 69
	3.1.6 Mercadería Inicial, 70
3.2	CAPITAL DE TRABAJO, 72
3.3	FINANCIAMIENTO, 72
3.4	MERCADO POTENCIAL, 75
	3.4.1 Demanda Pretendida, 76
	3.4.2 Proyección de la Demanda, 77
3.5	INGRESOS, 78
	3.5.1 Ingresos por Ventas de Computadoras y Suministros, 78
	3.5.2 Ingresos por Alquiler de Computadoras, 80
	3.5.3 Ingreso por Cursos de Computación, 81
	3.5.4 Ingresos por Servicio Técnico, 82
3.6	COSTOS DE VENTA, 84
	3.6.1 Costos de Venta y Servicio, 84
3.7	GASTOS OPERATIVOS, 87
	3.7.1 Gastos Administrativos, 88
	3.7.2 Gastos de Ventas, 94
3.8	GASTOS NO OPERATIVOS, 95
3.9	ESTADO DE RESULTADOS, 97
	3.9.1 Plan de Cuentas, 97
	3.9.2 Estado de Situación Inicial, 99
	3.9.3 Estado de Resultados Primer Mes, 101
3.10	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL, 102
3.11	PUNTO DE EQUILIBRIO, 104

- 3.12 TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO, 106
- 3.13 FLUJO DE CAJA, 106
- 3.14 TIR, 108
- 3.15 VAN, 108
- 3.16 PLAZO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN, 109
- 3.17 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD, 110

- 3.17.1 Alquiler de Computadoras, 111**

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 112

- 4.1 CONCLUSIONES, 112
- 4.2 RECOMENDACIONES, 114

REFERENCIAS, 115

ANEXOS, 117

- Anexo 1: Modelo de la Encuesta, 118

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1:	Datos, 8
Cuadro N° 2:	Inversion Inicial, 66
Cuadro N° 3:	Muebles de Oficina, 68
Cuadro N° 4:	Equipos de Oficina, 69
Cuadro N° 5:	Equipos de Computación, 70
Cuadro N° 6:	Mercadería Inicial, 71
Cuadro N° 7:	Capital de Trabajo, 72
Cuadro N° 8:	Préstamo Bancario, 73
Cuadro N° 9:	Tabla de Amortización, 74
Cuadro N° 10:	Proyección de Venta de Equipos, 77
Cuadro N° 11:	Proyección Horas de Alquiler de Equipos, 78
Cuadro N° 12:	Ingreso Mensual por Ventas, 79
Cuadro N° 13:	Ingreso Anual por Ventas, 80
Cuadro N° 14:	Ingresos por Alquiler Anual, 80
Cuadro N° 15:	Ingresos por Cursos Dictados, 81
Cuadro N° 16:	Ingresos por Servicio Técnico, 82
Cuadro N° 17:	Ingresos Mensual Ventas en General, 83
Cuadro N° 18:	Ingreso Esperado Anual, 83
Cuadro N° 19:	Costos de Venta Generales, 84
Cuadro N° 20:	Costos de Ventas Equipos y Suministros, 85
Cuadro N° 21:	Costo de Alquiler de Computadoras, 85
Cuadro N° 22:	Costos de Cursos, 86
Cuadro N° 23:	Costos de Servicio Técnico, 86
Cuadro N° 24:	Gastos Operacionales Anuales, 87
Cuadro N° 25:	Gastos Administrativos Anuales, 88
Cuadro N° 26:	Sueldos y Salarios, 89
Cuadro N° 27:	Obligaciones Referentes a Sueldos y Salarios, 90
Cuadro N° 28:	Depreciación de Activos Fijos, 91
Cuadro N° 29:	Servicios Básicos, 93
Cuadro N° 30:	Gasto de Ventas, 94
Cuadro N° 31:	Préstamo Bancario, 96
Cuadro N° 32:	Plan de Cuentas, 98
Cuadro N° 33:	Estado de Situación Inicial, 100
Cuadro N° 34:	Libro Diario, 101
Cuadro N° 35:	Estado de Resultados Primer Mes, 102
Cuadro N° 36:	Estado de Resultados Anual, 103
Cuadro N° 37:	Ingresos por Segmento, 104
Cuadro N° 38:	Punto de Equilibrio por Años, 105
Cuadro N° 39:	Flujo de Caja Durante los Cinco Años, 107
Cuadro N° 40:	Flujo de Caja Durante los Diez Años, 109
Cuadro N° 41:	Recuperación de la Inversión, 110
Cuadro N° 42:	Sensibilidad de Precio de Alquiler, 111

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1:	Geografía de la Parroquia de Tababela, 8
Gráfico N° 2:	Organigrama, 20
Gráfico N° 3:	FODA, 21
Gráfico N° 4:	Género, 29
Gráfico N° 5:	Rango Edad, 29
Gráfico N° 6:	Nivel Académico, 30
Gráfico N° 7:	Situación Socioeconómica, 31
Gráfico N° 8:	Posee Computadora, 31
Gráfico N° 9:	Horas de Uso, 32
Gráfico N° 10:	Uso del Computador, 33
Gráfico N° 11:	Calidad Vs. Precio, 33
Gráfico N° 12:	Cursos de Computación, 34
Gráfico N° 13:	Servicio Técnico en el Sector, 35
Gráfico N° 14:	Importancia Computación, 35
Gráfico N° 15:	Lugar Local, 36
Gráfico N° 16:	Accedería a un Financiamiento, 37
Gráfico N° 17:	Macro Segmentación, 38
Gráfico N° 18:	Fuerzas de Porter, 41
Gráfico N° 19:	Matriz BCG, 44
Gráfico N° 20:	Logo Millenium 2000, 48
Gráfico N° 21:	Ranking Redes Sociales, 56
Gráfico N° 22:	Esquema de construcción, 61
Gráfico N° 23:	Terreno en Tababela, 67

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto de construcción e implementación del local comercial, nace de la idea de expandir Millenium 2000, como compañía, se decide situarlo en la parroquia de Tababela, por el hecho de que es una zona económica y comercial en auge, definiéndola por este motivo como estratégica.

Para analizar la aceptabilidad del proyecto en los habitantes de la parroquia, por medio de cálculos se definió una muestra, a la misma que se realizó un cuestionario de preguntas cerradas el cual después de tabularlo arrojó que las personas estarían de acuerdo a que un proyecto de esta naturaleza (tecnológico), se implemente en su suelo.

Basándose en la información histórica, y proyectando las ventas en relación a rendimientos esperados se logró, predecir que la deuda que se adquirirá será pagada en tres años y que la inversión, se recuperara en no menos de cinco años.

El análisis de los índices del VAN y el TIR, dejan ver en relación a los flujos de caja, que el comportamiento del proyecto es viable desde un punto de vista objetivo.

INTRODUCCIÓN

La tecnología en el siglo XXI, asume un papel muy importante en el desarrollo de las naciones y uno de los elementos primordiales es la computadora, ordenador, u cualquiera de sus sinónimos conocidos por nosotros, que debido a su utilidad, se puede afirmar que es el aparato electrónico más usado por la gran mayoría de las personas en el mundo, teniendo en cuentas sus diferentes presentaciones como lo son: PC de escritorio, Laptops (computadora portátil), Pocket PC (computadora de bolsillo), Tablet y hasta Smartphone (celulares inteligentes), los mismos que están destinados a satisfacer necesidades de los usuarios.

Teniendo en cuenta la importancia que conlleva poseer una computadora, hoy en día, y enrolándonos en el ámbito nacional, específicamente en el sector de la Parroquia de Tababela, este proyecto de construcción e implementación de un local comercial dedicado a la venta y alquiler de equipos electrónicos (computadoras), propone mediante un estudio la consecución del mismo, destinado a generar expectativas en la comunidad de vincularse y ser parte de una globalización tecnológica, sea adquiriendo o alquilando un equipo electrónico, que les permita interactuar con el mundo actual, les ayude en sus tareas diarias, o ah organizar adecuadamente cierta información de cualquier índole que esta fuese, la cual ayudaría en negocios locales en el mejor de los casos.

La Parroquia de Tababela, cuna del nuevo aeropuerto Mariscal Sucre, según visitas realizadas al sector, no cuenta con centros de cómputo o locales comerciales dedicados a la

venta y alquiler de computadoras, los cuales puedan satisfacer a los 2.277 habitantes de esta parroquia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC, 2010)

Partiendo de esta información y contando con la buena experiencia de tener dos locales del mismo giro de negocio, uno en la parroquia de Tumbaco, sector centro, y otro en Quito, sector el Inca, los estudios a realizarse estarán propuestos al centro de la parroquia en cuestión, para cubrir la demanda de los habitantes, así las personas contarían con la facilidad de tener un centro de cómputo cerca de su hogar ya no tendrían la necesidad de quedarse en horarios prolongados en sus lugares de estudio, o trabajo, realizando tareas, ni tampoco ir a parroquias aledañas que cuenten con centros de cómputo (Checa, Yaruquí, Pifo), debido a que dispondrían de una computadora en su hogar, en el mejor de los casos, o un lugar donde ir a realizar sus actividades cercano a sus hogares.

Según la experiencia adquirida de la instalación de los locales comerciales anteriores y como un criterio personal, se puede afirmar que la creación de este proyecto será de gran ayuda al sector, puesto que los primeros beneficiarios son los estudiantes, los cuales por su necesidad de realizar tareas, solicitan a sus representantes se les compre una computadora, planteando esto como un panorama optimista, mientras que por situación económica otros únicamente tienen acceso al alquiler de las mismas, pero en los dos casos, son los estudiantes los beneficiados; también se puede mencionar que los dueños de pequeños negocios del sector, que llevan sus cuentas, organizan su mercadería de una forma anticuada, se verán también beneficiados de las ventajas de tener una computadora o al menos manejar archivos magnéticos, los mismos que formaran parte de una óptima organización de sus negocios, y con esto un beneficio incuantificable que será el ahorro de tiempo, que económicamente se traduciría en ahorro de dinero.

Otra de las ventajas, que un proyecto de estos abarca, es el fácil acceso a información de toda índole, noticias, sucesos, acontecer del mundo entero, nacional, etc., o a su vez comunicar sobre la comunidad, en relación a cultura, lugares turísticos, comidas típicas etc., difundiendo esto en espacios especializados, sabiendo que todo tiene sus pros y sus contras, una desventaja sería el mal uso de la misma información proporcionada, por eso es preferible, instruir a las personas para que la tecnología, en este caso las computadoras sean usadas como un medio de vanguardia, mas no como una herramienta para crear malos escenarios.

Las computadoras poseen más ventajas que desventajas, por eso lo más seguro es que lo ventajoso de poseer una computadora o tener acceso a una, se imponga a las desventajas del mal uso de las mismas.

1 GENERALIDADES

1.1 HISTORIA DE LA COMPUTADORA

Desde sus inicios la computadora fue creada para satisfacer las necesidades de los individuos, en un comienzo fueron diseñadas para realizar cálculos matemáticos, los mismos que necesitaban ser exactos, y los datos obtenidos, procesados de una manera que al individuo le proporcione un mejor manejo de los mismos, por este motivo las computadoras han ido evolucionando con el pasar de los años, porque las necesidades y requerimientos varían en relación al tiempo en el que se presentan.

La computadora de ser un artefacto analítico, paso a ser un dispositivo electrónico que en la actualidad, es uno de los aparatos más importantes en el desarrollo socio-económico de los países, en sus diferentes entornos; socialmente con la facilidad de comunicación a través del internet que nos permite interactuar y conocer más nuestro mundo, en general, y económicamente porque las computadoras forman parte de toda empresa en el mundo, sea porque portan avanzados software que ayudan al manejo de las compañías o simplemente porque sirven para organizar la información que en ellas se contiene.

La computadora no tiene más de un siglo en su invención y se lo podría describir como la consecuencia de diferentes ideas las cuales con el pasar del tiempo han ido dejando

su pauta para ir modificando e innovando en el estilo consolidado al que hoy se lo conoce como computadora. (Mosh, 2008)

Todo empezó con el ábaco una de las pioneras formas de contar mecánicamente en una representación; siguió, la Pascalina, inventada por Blaise Pascal y perfeccionada por Gottfried Wilhelm von Leibniz, la cual se caracterizaba por obtener resultados partiendo de una manera mecánica de cálculo por medio de engranajes, para después dar paso a la tarjeta perforada.

Charles Babbage en el año de 1882 inventa una “máquina diferencial”, y diez años más tarde diseña la “máquina analítica”, que fue construida en 1989, de la creación de la última deja premisas establecidas para las maquinas subsiguientes, en relación a esto, Babbage es considerado el "Padre de las Computadoras Modernas". (Mosh, 2008)

Howard H. Aiken en 1944 diseña y construye la MARK I, la cual enfoca su funcionamiento en dispositivos electromecánicos denominados relevadores, después Von Neumann realiza un prototipo para manejar modernos procesadores electrónicos, con un método de programas memorizados, y ya a partir de la mitad del siglo XX el desarrollo e innovación en el área de la computación tiene un crecimiento vertiginoso y más acelerado, los cuales se los conoce como generaciones.

La primera generación dentro de sus aspectos principales tiene el uso de bulbos (tubos de vacío), uso de programas en el lenguaje de maquina (tarjetas perforadas), era máquinas físicamente muy enormes y monetariamente muy costosas.

La segunda generación, como características tiene circuitos de transistores, cambian los programas a lenguajes mundiales comunes y se los utiliza para realizar nuevas aplicaciones.

La tercera generación, manifiesta circuitos integrados, utilizando sistemas operativos como “OS” e “IBM”, y ya se conocen para ese entonces las mini computadoras, y en la cuarta generación que es la que actualmente tenemos, se utilizan procesadores, muy diminutos (microprocesadores), donde los núcleos magnéticos son sustituidos por chips de silicio los mismos que se encargan del almacenamiento, ya se manejan sistemas más completos y amigables con la relación maquina hombre, software avanzados para cada tipo de necesidad entre los que destacan, Office, además se perfecciona en comunicaciones y se vive el boom de la comunicación celular con procesadores parecidos al de una computadora los que permiten navegar y comunicarse como si se estuviese en una PC de escritorio, se maneja espacios vs versatilidad, ya que mientras más pequeña puede ser una computadora brinda mejor servicio y ocupa menos espacio físico.

1.1.1 Importancia de la Computación

La computación con el paso del tiempo, y de la mano de los avances tecnológicos, con la creación de nuevos software, inclusión de dispositivos nuevos, ha ido ampliando el conocimiento de las personas y con estas diferentes ramas del conocimiento tecnológico, también han ido creciendo y desarrollándose paulatinamente.

Los constantes cambios y avances, no solo han abierto un amplio universo de oportunidades al mercado, sino también en la ciencia, la economía, la educación, y en hasta lo más elemental o complicado que se nos pueda ocurrir, debido a que se ha incursionado en todos los aspectos de la vida cotidiana, porque es muy poca la gente que hoy en día no interactúa de forma directa o indirectamente con el uso de las computadoras y medios electrónicos.

Por esto se puede aseverar que la computación en la actualidad tiene una importancia trascendental, debido a que ayuda y facilita el trabajo, que en el día a día las personas efectúan, muy independiente del que este sea.

1.2 SITUACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

El proyecto estará ubicado en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, en la Parroquia de Tababela, cuna del nuevo aeropuerto Mariscal Sucre, denominada por los entendidos como un área económica en potencia, se forma de los llanos de la parroquia de Yaruquí, dentro de sus límites se puede decir que colinda con las parroquias de Guallabamba al Norte, Pifo al Sur, Puembo al oeste y Yaruquí al Este.

Gráfico N° 1: Geografía de la Parroquia de Tababela



Fuente: <http://maps.google.com.ec/maps?hl=es&tab=wl>

Tababela tiene 2.277 habitantes, los cuales en su mayoría están agrupados en la zona central de la parroquia.

1.2.1 Datos Generales de la Parroquia de Tababela

Cuadro N° 1: Datos

Ubicación geográfica	Longitud: Entre meridiano 78 y 79 occidental. Latitud: Entre Latitud 0 y 1 sur.
Población	Hombres: 1400 Mujeres: 1423 Total: 2823
Clima	Cálido Seco
Superficie Territorio	21.11 km ²
Altitud	2519 n.s.m.n.

Fuente: Plan de desarrollo Participativo 2002-2012 Parroquia Tababela
Elaborado por: Oscar Garrido E.

La parroquia de Tababela, está ubicada en el sector nororiental del Distrito Metropolitano de Quito, aproximadamente a 25 km de la ciudad, es una planicie muy amplia, razón por la cual, se la eligió para la construcción del nuevo aeropuerto Mariscal Sucre.

Goza de un clima privilegiado, considerado como un clima cálido seco, que tiene un promedio de temperatura de 15° centígrados, un factor primordial para determinar que su principal actividad económica desde antiguas generaciones, es la agricultura, actuando como distribuidor de mercados aledaños y mercados de la capital, Tababela es considerada una parroquia agrícola por excelencia, tiene tierras muy fértiles las cuales permiten cultivar hortalizas, frutas, cereales, flores en general, y específicamente se puede destacar productos como maíz, papas, frutillas, manzanas, girasoles, etc. (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, s.f.)

La parroquia cuenta con un ecosistema muy rico en flora y fauna silvestre, en sus amplias llanuras se pueden observar variedad de aves al aire libre, además de lobos de paramo, zorros, raposas, conejos silvestres entre otros, los que habitan en distintas zonas que aún son vírgenes, dentro de toda la extensión de territorio también se pueden contemplar extensos llanos de vegetación, los cuales tienen una característica principal de no tener alturas que sobrepasan los tres metros, por el clima su vegetación particular son los pencos, cactus, matorrales espinosos, como también árboles de aguacate, chirimoya, guaba, tomate, etc., plantaciones florícolas y de los introducidos a este ecosistema podemos mencionar al eucalipto, y todas estas combinaciones que hacen del paisaje un cuadro lleno de vivos colores.

La parroquia de Tababela cuenta con servicios básicos completos, servicio eléctrico, agua potable, alcantarillado, teléfono, de los cuales hablando porcentualmente no se cuenta con un 100% de satisfacción cliente al momento, pero con el transcurrir del tiempo, proyectando la vertiginosa crecida de la industria y el comercio en general, todos los servicios mejoraran notablemente, teniendo calidad en los mismos.

En el ámbito de la infraestructura se puede denotar una grata organización dentro del sistema parroquial que maneja Tababela, posee una junta parroquial la cual se encarga de la administración de los fondos otorgados por el distrito metropolitano de Quito para la realización de obra pública y obra social, cuenta con un centro de salud, escuelas y colegios de tipo público y privado, dos iglesias debido a que predomina la creencia católica entre los habitantes, un centro deportivo, una casa comunal, una lavandería, un cementerio, un teatro y para salvaguardar la paz y la tranquilidad de los parroquianos un retén policial, en conclusión se puede afirmar que tiene una infraestructura digna de una parroquia del distrito metropolitano de Quito.

Tababela se subdivide en diferentes zonas denominadas como:

- Oyambarillo
- El Vergel
- El Guambi
- San Rafael

La población se encuentra agrupada en su gran mayoría en el centro de la misma.

El transporte público en Tababela, se reduce a taxis y camionetas los cuales brindan el servicio de alquiler de los mismos, para dirigirse entre las poblaciones de Oyambarillo, El Vergel, Guambi, San Rafael, el transporte público no tiene una flota amplia de unidades pero termina siendo completo, ya que abastece a los habitantes en las horas que se han establecido para la salida de los mismos a los diferentes sectores, hablando de buses como servicio público.

El desarrollo económico según Eduardo Dousdebés Secretario de Desarrollo Productivo y Competitividad de Conquito, que es la persona encargada del desarrollo socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), Tababela es una parroquia que está destinada a ser un sector deseado para inversionistas, promotores y desarrolladores de productos urbanísticos, todo esto pensando en el complemento de servicios que necesitaría el Nuevo Aeropuerto Mariscal Sucre. (Dousdebés, s.f.)

Este funcionario además señala que el Municipio de Quito, apoyara el desarrollo de la parroquia mediante capacitaciones en diferentes ramas o sectores estratégicos para el crecimiento substancial de la misma, en función a que en la actualidad, el turismo, la gastronomía y el emprendimiento no son un pilar fundamental, y lo que se busca es aumentar la productividad del sector y que se constituya en un espejo de superación para las demás parroquias, y esto con el patrocinio del municipio, respaldado por conferencias las cuales serán impartidas en aulas móviles.

1.2.2 Problemas y Oportunidades

La implementación de un local comercial destinado a la venta y alquiler de computadoras, podría ser denominado colonizador en un lugar como Tababela, debido a que no tiene negocios existentes establecidos de este tipo, dejando así abierta una gran brecha de oportunidades las cuales pueden ser aprovechadas de la mejor manera, al igual que identificar problemas que pueden afectar al plan de negocio en curso.

La necesidad de utilizar o adquirir una computadora, para realizar trabajos, organizar documentos, mejorar la comunicación mediante el internet, hoy en día es una situación habitual que no todas, pero la gran mayoría de personas requiere, y en Tababela se encuentra un mercado muy amplio de oportunidades para este giro de negocio que se está planteando con el proyecto a implementarse, esta sería una de las mayores realidades que se tendría, por esto, con la consecución de este plan de negocio se planificaría la venta y el alquiler de equipos electrónicos, para satisfacer el consumo de pequeñas empresas, estudiantes del sector como prioridad y luego situar a la compañía en un lugar élite, para así poder ingresar como abastecedor de insumos de computación en comercios a instalarse en consecuencia de la nueva terminal aeroportuaria.

La novedad de un negocio nuevo es un atractivo que a la gente le moverá a utilizar las instalaciones, y en el mejor de los casos a realizar una compra, esto avalado por el prestigio adquirido en el Valle de Tumbaco, con el local llamado MILLENIUM 2000, además del buen servicio y la calidad de los productos.

Y como la tecnología va de la mano del adiestramiento de las personas para su uso, se necesita de una capacitación óptima, la cual sería otra oportunidad para poder ampliar el giro del negocio, ofreciendo cursos de manera eventual, para personas que quieran conocer y manejar a su conveniencia el acelerado mundo de la tecnología, empezando por conocer las herramientas básicas de computación, que sirven para la utilización de paquetes computacionales como Office, conocido por la mayoría de personas, debido a la familiarización con nombres tales como Power Point, Word, Excel etc., que es el más utilizado, también para personas que ya tienen un nivel avanzado de conocimiento en el área o conocimientos razonables sobre la computación, ofrecerles cursos los cuales incrementen sus conocimientos y les ayuden de mejor manera a desenvolverse en el día a día en sus actividades, sean profesionales o no.

La consecución del proyecto podría generar problemas como la accesibilidad al lugar donde se va a situar el proyecto (centro de la parroquia), debido a que únicamente se tiene taxis y camionetas, otro problema identificado sería la electricidad, debido a que no es un servicio que está al 100% actualmente, pero se conoce que esto mejorara en un futuro muy cercano, no más de un año. Por lo tanto se puede afirmar que se tiene más oportunidades que problemas, y la experiencia de contar con locales similares ya posicionados, es un elemento importante a considerar.

1.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO DEL LOCAL COMERCIAL

El proyecto de construcción e implementación de un local comercial dedicado a la venta y alquiler de computadoras, en la parroquia de Tababela, tendrá una infraestructura de arquitectura contemporánea, enmarcada en la conservación y preservación del medio ambiente en el que se desarrollara el proyecto, los productos que se comercializaran, serán de calidad certificada, para de esta manera poder brindar una satisfacción completa al cliente, la misma que contara con un atención personalizada, siendo esto un valor agregado con el que se contaría dentro del negocio. Se planificará desde un punto de vista objetivo, las características de servicio que poseerá el negocio, en detalle se tendrá:

1.3.1 Ventas

Las ventas, en general, que estarán destinadas a todas las personas con poder adquisitivo, denominando a este factor, como dinero, se resumirá en el pago de un precio establecido y de tal manera podrán obtener productos de calidad, tanto de tipo electrónico, como suministros de computación, que servirán para el buen manejo, funcionamiento de sus equipos.

1.3.2 Alquiler de Equipos

En lo referente al servicio de alquiler de equipos de computación, se dispondrá de equipos de computación completos, un CPU, un monitor, audífonos, micrófono, un regulador de voltaje, los mismos que estarán conectados a una red

de tipo cerrada, con servicio de internet de banda ancha debido al tipo de conexión de fibra óptica, y todas las computadoras estarán enlazadas a una impresora determinada, de tipo laser, para impresiones a color y blanco/negro, los equipos serán rentados por lapsos de tiempo, utilizando un programa de cobro, en el cual, se definirá el costo de la hora y sus fracciones, las computadoras podrán ser utilizadas por los clientes para cualquier tipo de actividad que ellos lo requieran, enmarcándose en la ética y buenos valores.

1.3.2.1 Cursos

Se dictarán cursos cortos, en verano principalmente, que es cuando la demanda sube, debido a que los estudiantes de escuelas y colegios tienen tiempo libre, también considerarán ofrecer, algunos cursos en diferentes fechas del año cuando se consiga completar un mínimo de personas participantes, los cursos a impartirse tendrán el objetivo de instruir a las personas asistentes, partiendo de un aprendizaje básico, en el ámbito de conocimientos y manejo de computadoras, para luego ahondar en paquetes utilitarios, dentro de ellos el más importante Microsoft Office, con sus distintos componentes Word, Excel, Power Point.

Los cursos no tendrán un límite de edad para la inscripción y serán ofrecidos, a todas las personas que estén motivadas a dejarse atraer por los conocimientos de la índole tecnológica, los cursos serán impartidos en las máquinas de alquiler del local.

1.3.3 Servicio Técnico

El servicio de mantenimiento de computadoras, tendrá un espacio predeterminado (físico) dentro del negocio, el cual estará netamente asignado para resolver los diferentes tipos de problemas que al cliente se le pudieren presentar, tanto en, impresoras, CPU's y demás productos electrónicos, así como la instalación de programas adicionales en el computador, curar virus que lo infecten, recuperar archivos y documentos, en definitiva una amplia gama de solución de problemas integrales del uso del ordenador, dentro de los cuales a muchos se les validará la garantía otorgada por la compra en el almacén y otros simplemente por reparación.

1.4 ALCANCE

Lo que propone el proyecto, como pilar fundamental es, satisfacer la necesidad de todos los habitantes de la parroquia de Tababela, y alrededores, sin distinción de edad, sexo, o condición social; que requieran del uso de una computadora o suministros de computación, las personas podrán tener acceso a la tecnología de una manera fácil, y siempre guiada de la atención al cliente profesional y personalizada, enfocándolos a sus necesidades y ofreciéndoles un equipo, acorde a las necesidades varias, manejando esto de dos formas; la primera y la mejor desde el punto de vista netamente comercial, adquiriendo una computadora, y la segunda: rentándola, lo que de igual manera es de mucha utilidad para estudiantes y visitantes del sector.

Esta propuesta se emplaza en la parroquia de Tababela, por el hecho de contar con un amplio número de habitantes, que no poseen un lugar, que les brinde características

tecnológicas como las que se tiene planeado incluir con el proyecto, por esta razón, se decide cimentar este negocio en la parroquia, aprovechando conjuntamente del crecimiento vertiginoso de una zona industrial, y también preocupándonos de los futuros compradores “clientes”, porque es fundamental conocer las cualidades al momento de adquirir un bien, como lo son: calidad, cercanía y categoría, todo encerrado en un nombre MILLENIUM 2000.

1.4.1 Objetivo General

Analizar la viabilidad de la construcción e implementación de un local comercial, de venta de computadoras, suministros, y soporte técnico, en la parroquia de Tababela.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar la competencia existente en relación a locales del mismo tipo en el sector de Tababela.
- Determinar los tipos de publicidad idóneos que se utilizaría para dar a conocer el proyecto a implementarse.
- Demostrar a partir de una investigación de mercado la aceptación que este proyecto tendría.
- Definir las normas y requerimientos para la construcción e implementación de un local comercial.

- Evaluar financieramente la rentabilidad de la construcción e implementación del local comercial en la parroquia de Tababela.

2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL, DE MERCADO Y TÉCNICO

2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1 Misión

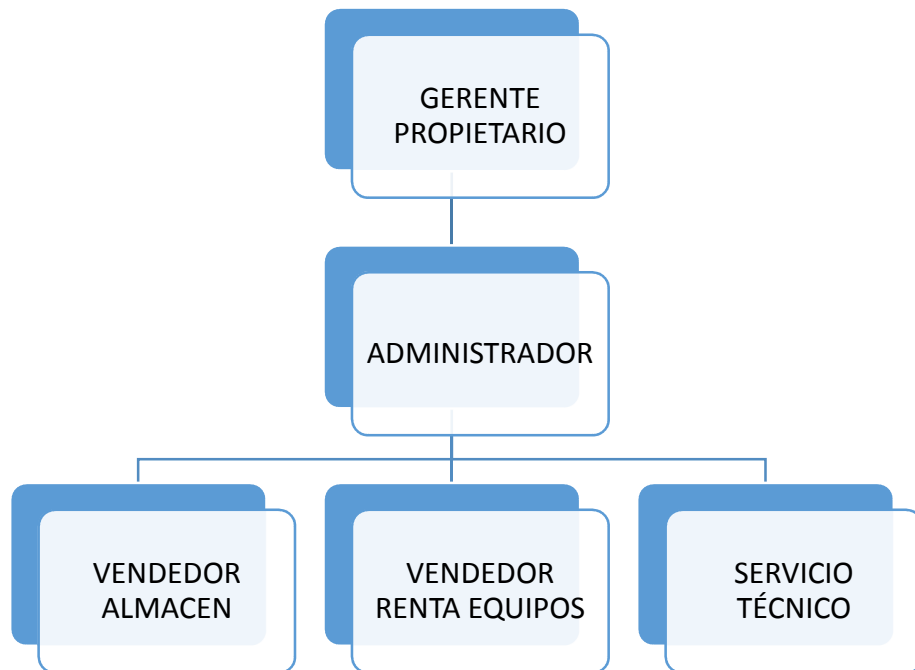
Ofrecer a todas las personas un lugar de confianza, donde puedan adquirir tecnología, sintiéndose respaldados por la calidad de los productos, así como la atención al cliente personalizada.

2.1.2 Visión

Llegar a ser una de las empresas de venta de máquinas e implementos de computación, pioneras y reconocidas en el sector, sentando precedentes de calidad y servicio para mantenerse durante los años y ser reconocidos.

2.1.3 Organigrama

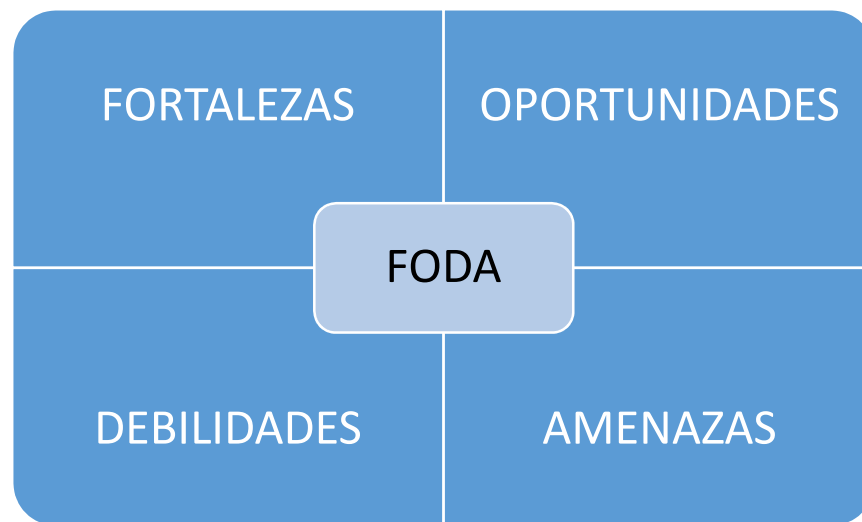
Dentro del planteamiento de la distribución del personal, se considerara la siguiente predisposición.

Gráfico N° 2: Organigrama

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

2.1.4 FODA

Dentro del estudio del proyecto se analizará el FODA o DAFO que viene de las siglas en ingles SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities Threats) que nos dará una idea directa de la situación en la que se encuentra el proyecto, en relación a su situación geográfica, mercado, etc. (Wikipedia, s.f.)

Gráfico N° 3: FODA

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

2.1.4.1 Fortalezas

- Experiencia con más de diez años en venta de computadoras y accesorios en mercados de similar magnitud.
- Costos privilegiados por contar con excelentes proveedores, los cuales con el pasar del tiempo nos han abastecido de forma oportuna.
- Calidad indiscutible de los equipos a comercializarse.
- Ubicación estratégica que dará facilidad a los moradores de la parroquia y lugares cercanos.
- Personas capacitadas para las áreas de atención al cliente y servicio técnico.

2.1.4.2 Oportunidades

- Contar con un nicho de mercado en el cual no existen empresas dedicadas a la venta de computadoras (ser pioneros).
- La computación hoy en día es pilar importante del desarrollo para las personas.
- Interés de los habitantes por conocer acerca de computación.
- No tener definido un rango predeterminado de edad para poder acceder al aprendizaje de la computación.
- Motivación en las escuelas y colegios a la investigación, mediante la herramienta denominada internet.

2.1.4.3 Debilidades

- Poco interés en la población en el aprendizaje de la computación.
- No genera empleo local.

2.1.4.4 Amenazas

- Situación económica de los habitantes del sector.

- Servicios básicos e indispensables para el funcionamiento del negocio no constan al 100%, energía eléctrica principalmente.
- Pocas abastecedores de internet con banda ancha para el sector.
- Inseguridad en general por ser un sector del cual no se conoce mucho.

2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.2.1 Plan de Investigación

Definir un correcto mercado potencial al cual se está logrando llegar es de vital importancia para la subsistencia del proyecto en el mediano largo plazo, por tal motivo se define la utilización de la investigación descriptiva como un método en el cual se cimentara la indagación de factibilidad a realizarse, la que por medio de una de sus herramientas, la mas idónea para este tipo de recolección de datos, el cuestionario, en el que se definirán preferencias de los futuros consumidores, en relación a calidad, precios, formas de compra, tipos de pago, etc., esto dará como resultado un enfoque muy aproximado a lo que los habitantes del sector quieren o esperan de un local comercial de este tipo, y una respuesta real para seguir con el análisis de viabilidad del proyecto.

Como fuente primaria para la correcta definición del mercado, se manejaran los datos tabulados de los cuestionarios, los que serán aplicados a cierto número de

personas según la muestra que se tome, además de preguntas indagatorias a personas del sector que tengan conocimiento de lo que se está queriendo implementar.

De manera secundaria se recabara información de datos estadísticos que podamos tomar del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) relacionado al giro del negocio, el cual se está queriendo implementar, en conjunto con la información que por la experiencia en este tipo de negocio se pueda aportar, la misma que es de vital importancia.

Dentro de lo más importante y razón por la cual se hace la investigación, es para conocer:

- Nivel de educación promedio de los habitantes del sector.
- Frecuencia de uso de computadoras en lugares donde se tengan acceso, sea con fines didácticos o trabajos.
- Motivo principal para el uso de las computadoras.
- Nivel de aceptación en la comunidad de un local comercial dedicado a la venta y alquiler de computadores, con servicios adicionales acorde al giro del negocio.
- Nivel socioeconómico promedio en el sector.

2.2.2 Método de Muestreo

El método de muestreo estadístico, va a permitir tomar una muestra de una población, en esta investigación sería una fracción de las 2823 personas que residen en esta parroquia, con el fin de ahorrar recursos, como si se estuviese tomando a toda la población. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC)

2.2.2.1 Método Probabilístico

La característica de esta técnica es que; cada elemento de la población podría ser elegido para la obtención de datos, pero ejemplificando este método se podría definir que no es el adecuado, al suponer que se toma a un niño de 2 años, o a una persona de 70 años, que en los dos casos no serían escenarios en los cuales los datos o la información recopilada de estas personas, no nos arrojaría datos significativos para ser tomados en cuenta para la investigación de mercado.

2.2.2.2 Método No Probabilístico

El muestreo no probabilístico depende del juicio personal del investigador, lo que quiere decir que es el investigador, quien decide de manera arbitraria los elementos que van a ser incluidos en la muestra. Las muestras pueden producir estimados de las características de la población, que es lo que se busca al utilizar el método del cuestionario, sin embargo

no permiten una evaluación objetiva de la precisión de los resultados de la muestra. (Universidad Politécnica Salesiana, s.f.)

En conclusión al tener como mercado objetivo de clientes y usuarios, a personas dentro del rango de edad de 5 a 60 años, que en números se considera que son un total de 2265 personas un 80.23% de la población total, no se podría usar como método de muestreo, el probabilístico y necesariamente se utilizara el método no probabilístico, con un muestreo por juicio, ya que toma elementos de una manera intencional con base en el juicio de investigación, partiendo de esto se estaría excluyendo a personas menores de 4 años y mayores de 61, por ende el rango con el que se trabajaría es el especificado anteriormente, los cuales ya en la práctica serán más fáciles para analizar y se confía en que representaran de una mejor forma a la población total.

2.2.2.3 Tamaño de la Muestra

Para el cálculo de la muestra, y que los datos obtenidos sean representativos, se la puntualizará estadísticamente con la fórmula: (Monografias.com, s.f.)

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

La nomenclatura de la formula a continuación:

n = tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Valor constante de 0,5.

Z = nivel de confianza al 90%

e = porcentaje de error considerado (8%)

Por el número de habitantes que serían los potenciales usuarios, con su subconjunto de interés que podrían ser los potenciales compradores, se ha definido que se trabajara con un tamaño de la población, N , de 2265, a un nivel de confianza del 90%, con un margen de error del 8% (determinado por las variables de edad, rango en el que aplica el cuestionario, personas entre 5 y 60 años, y el poder adquisitivo según su nivel socioeconómico), y un desviación estándar del 0.5, resultando así 66 cuestionarios a aplicarse.

2.2.2.4 El Cuestionario

El diseño del cuestionario que se va a aplicar a la muestra ya determinada, se basa en el análisis de los diferentes factores que inciden directamente en el estudio de mercado, tales como: situación socio económica, empatía con la tecnología, nivel de estudio promedio, etc., elementos muy importantes para el análisis de la factibilidad de la implementación de un proyecto tecnológico en la parroquia, este cuestionario ayudará a definir el

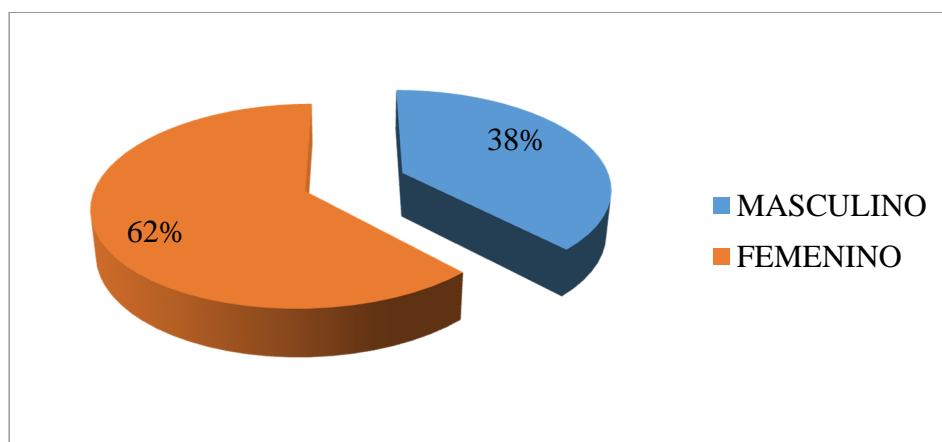
panorama del proyecto, el mismo que se lo ha definido en trece (13) preguntas, de tipo cerradas y opción múltiple. (El modelo de la encuesta se lo puede observar en el Anexo 1).

2.2.2.5 Análisis de Resultados

Después de ser aplicados los cuestionarios, a las personas de la muestra se procede a la tabulación de los mismos, obteniendo los siguientes resultados:

Pregunta # 1: Género

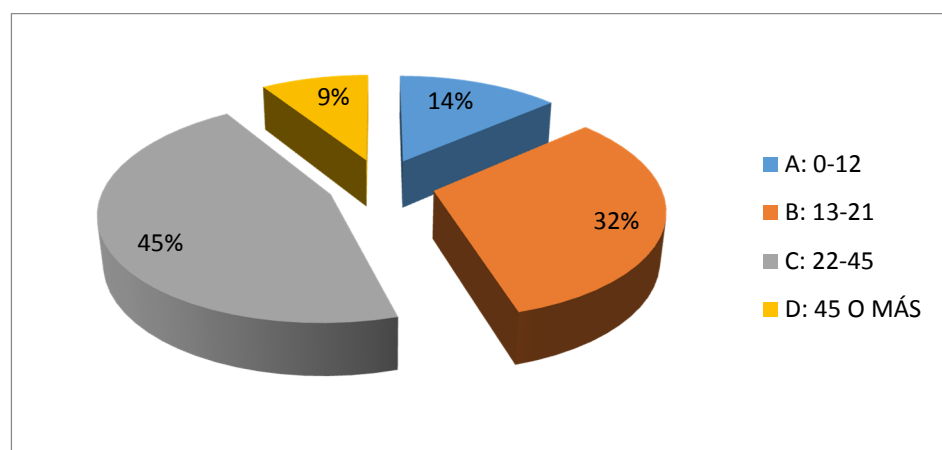
En lo concerniente al género, esta pregunta es para evaluar el interés que presentan los hombres y mujeres, con respecto a la tecnología, comprendiendo que el proyecto tiene por objetivo llegar en definitiva a todas las personas que necesiten o requieran de una computadora, y el análisis dio como resultado para mujeres un 62%, contra un 38% de los hombres.

Gráfico N° 4: Género

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 2: Edad

En el completo análisis de los cuestionarios podemos definir rangos de edades los cuales dejan apreciar que el 45% de la muestra está entre las edades de 22 a 45 años, siguiéndole con el 32% un rango de 13 a 21 años, además de un 14% de 0 a 12 años y un 9% de 45 años en adelante.

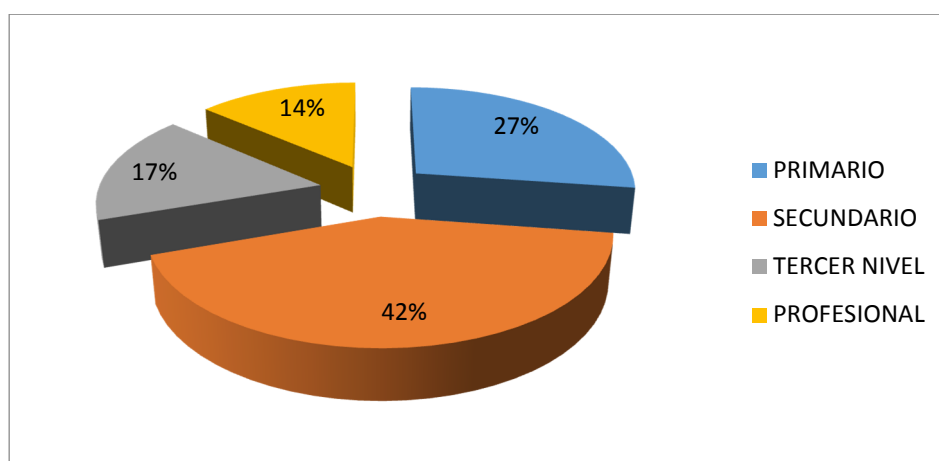
Gráfico N° 5: Rango Edad

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 3: Nivel Académico

El nivel académico también es un factor importante en la investigación, debido a que a mayor nivel académico y personas educándose, habrá más probabilidad de que las computadoras sean el eje de esto, la tabulación dio como resultado, un 42% secundaria, 27% primario, 17% tercer nivel y 9% profesionales.

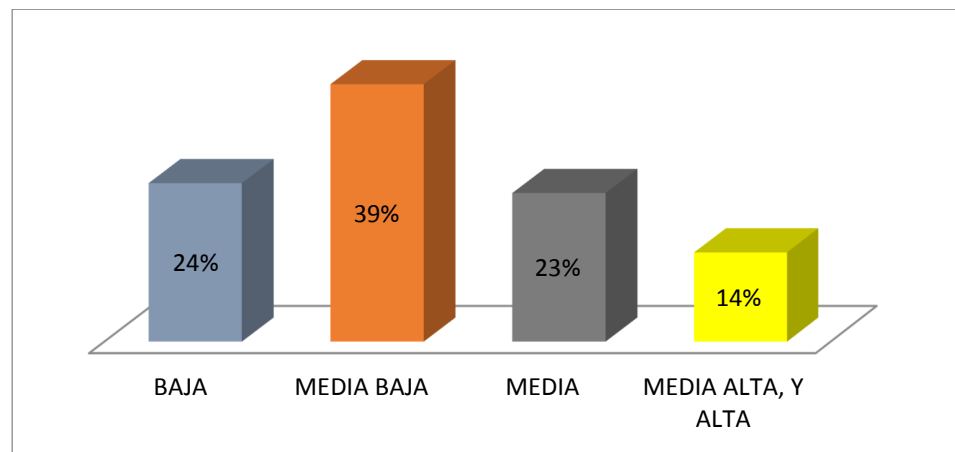
Gráfico N° 6: Nivel Académico



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 4: Situación Socioeconómica

En consideración a lo evaluado se puede concluir que la muestra analizada da como resultado una mayoría de un 39% en la zona media baja, seguida por la zona baja con un 24%, y cerquita casi con el mismo porcentaje la zona media con un 23%, y 14% de zona media alta y alta.

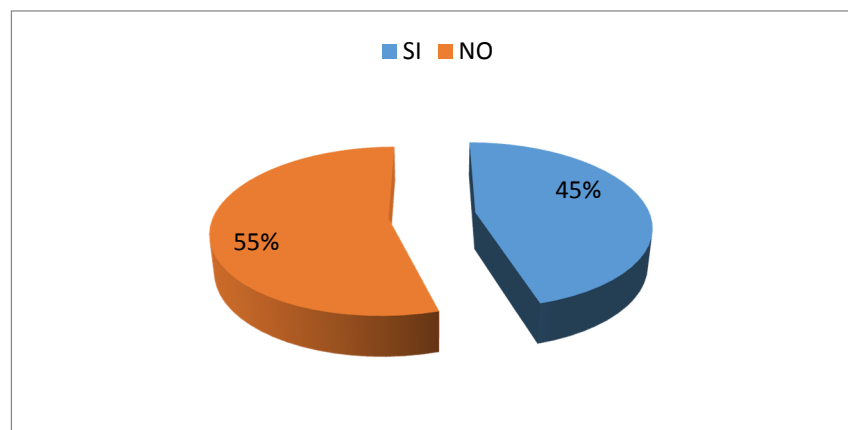
Gráfico N° 7: Situación Socioeconómica

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 5: Posee Computadora

Según el análisis de los datos evaluados, se determina que el 55% de la muestra no tiene computadoras y el 45% si, esto significaría que el mercado de venta es prometedor, así como el de servicio técnico.

Gráfico N° 8: Posee Computadora

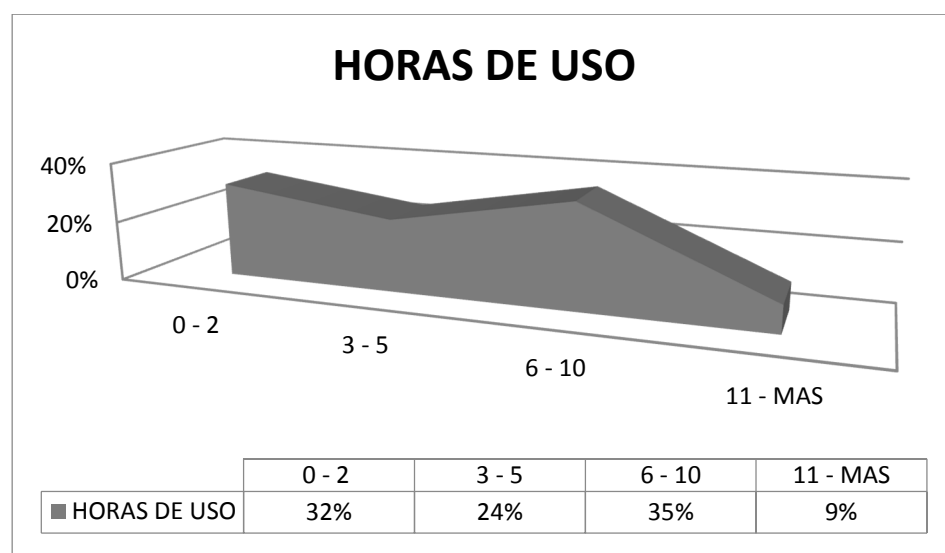
Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 6: Uso de la Computadora Diario

Los datos proporcionados por las personas que ayudaron con los cuestionarios, revelan que el 35% usa diariamente de 6-10 horas, seguido por un 32% de máximo de dos horas, un 24% de 3 a 5 horas, y un 9% de 11 horas o más, lo que en promedio se tendría un uso diario por persona de 6 horas.

Gráfico N° 9: Horas de Uso

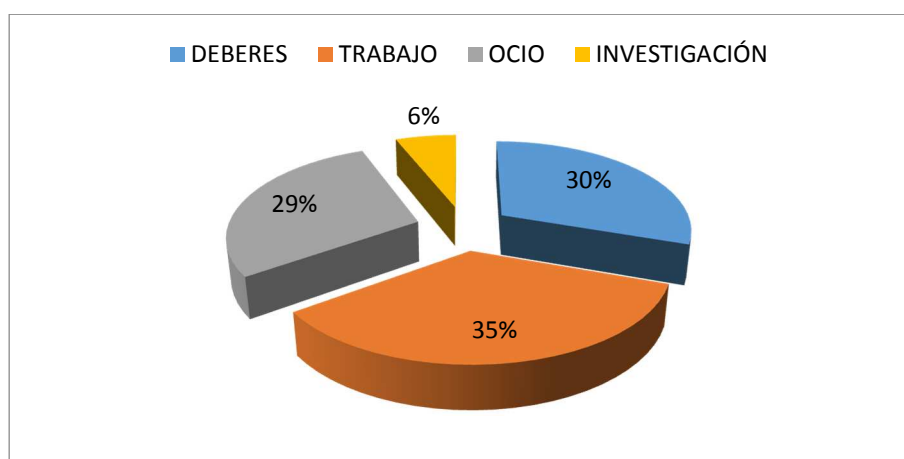


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 7: Actividad en la computadora

Sondeando el motivo por el cual los habitantes del sector usan la computadora, se pudo recopilar los siguientes resultados, para trabajar 35%, para diversión y ocio 29% para deberes 30% y para investigación tan solo un 9%.

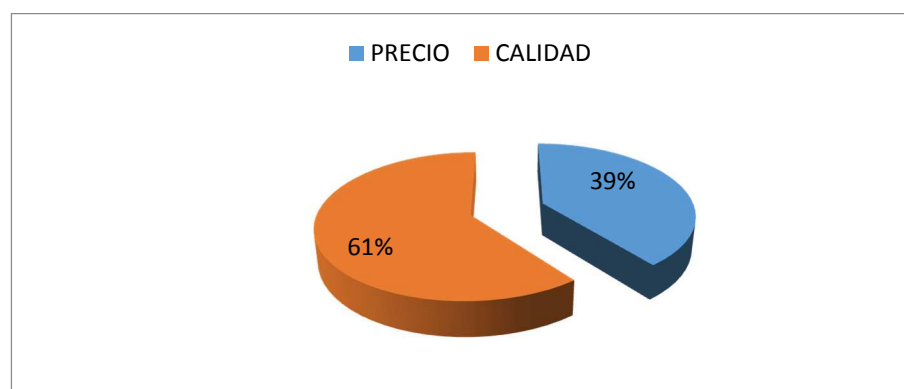
Gráfico N° 10: Uso del Computador

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 8: Calidad Vs. Precio

Es muy importante conocer las preferencias de los futuros compradores al relacionar dos variables directamente relacionadas con el producto, hablamos de precio vs calidad, y según lo tabulado el 61 % prefiere calidad antes que precio con un 39%.

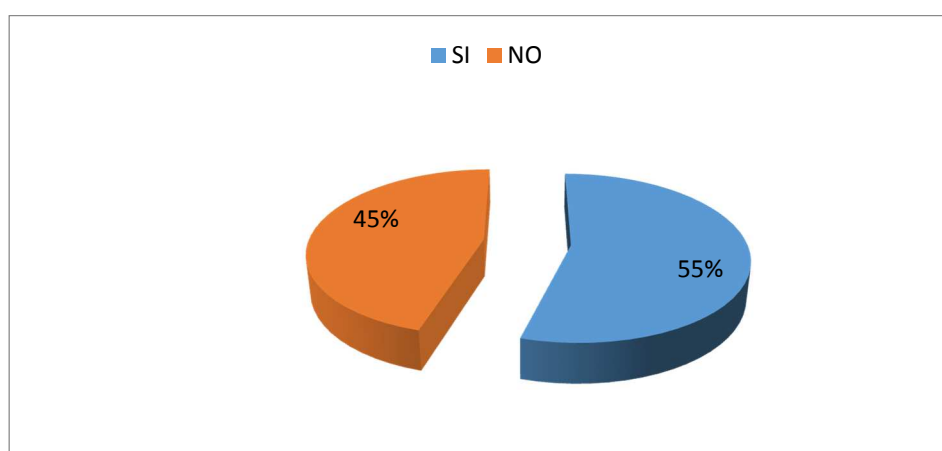
Gráfico N° 11: Calidad Vs. Precio

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 9: Asistencia a cursos de computación

De los datos recopilados, las personas de la muestra han manifestado que es su gran mayoría estarían predispuestos a aprender o mejorar su nivel de computación, teniendo como resultado un 55% de las personas que dicen que Si, y un 45% de los que dicen que No.

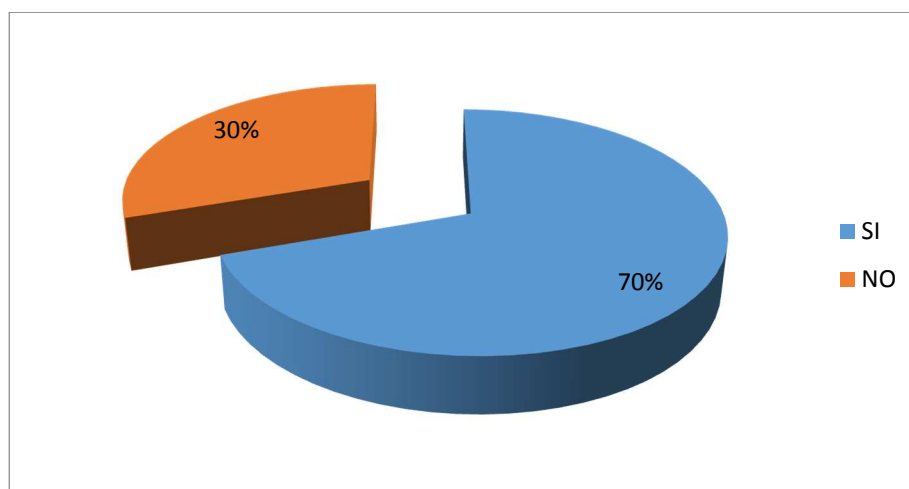
Gráfico N° 12: Cursos de Computación

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 10: Servicio Técnico en el sector

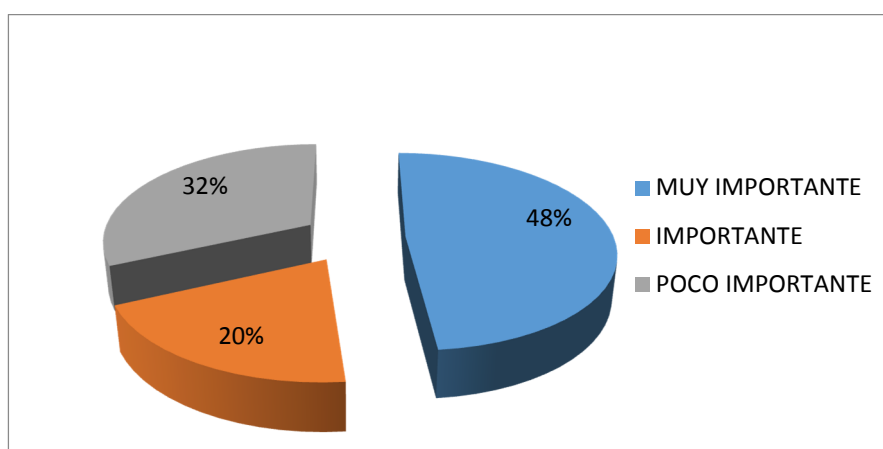
En relación a la tabulación efectuada, los datos analizados han reflejado que la población en general preferiría tener un centro de servicio técnico que les brinde soluciones inmediatas, confirmándolo con el 70% y un 30% que No.

Gráfico N° 13: Servicio Técnico en el Sector

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 11: Importancia de la Computación

Uno de los factores muy importantes para la consecución del proyecto es el conocer que piensan las personas acerca de la computación y después del análisis de los cuestionarios aplicados se ha determinado que el 48% la considera Muy Importante, 32% Poco Importante y 20% Importante.

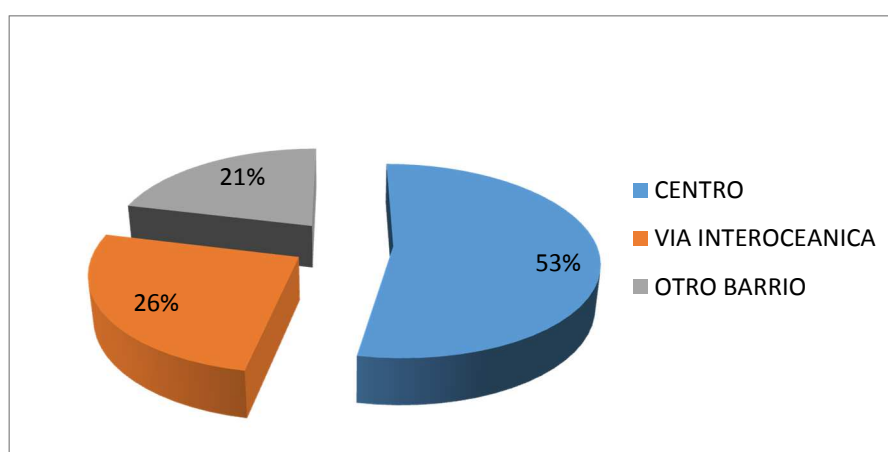
Gráfico N° 14: Importancia Computación

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 12: Sector del Proyecto

El sector en el que se sitúe el proyecto es de suma y vital importancia, por eso esta pregunta fue substancial para saber las preferencias de los habitantes, dando como resultado un 53% de preferencia por el sector céntrico de la parroquia, seguido por un 26% que les agradaría que se lo ubique en la Av. Interoceánica, y tan solo un 21% que lo preferirían en otros barrios cercanos.

Gráfico N° 15: Lugar Local



Fuente: Investigación realizada

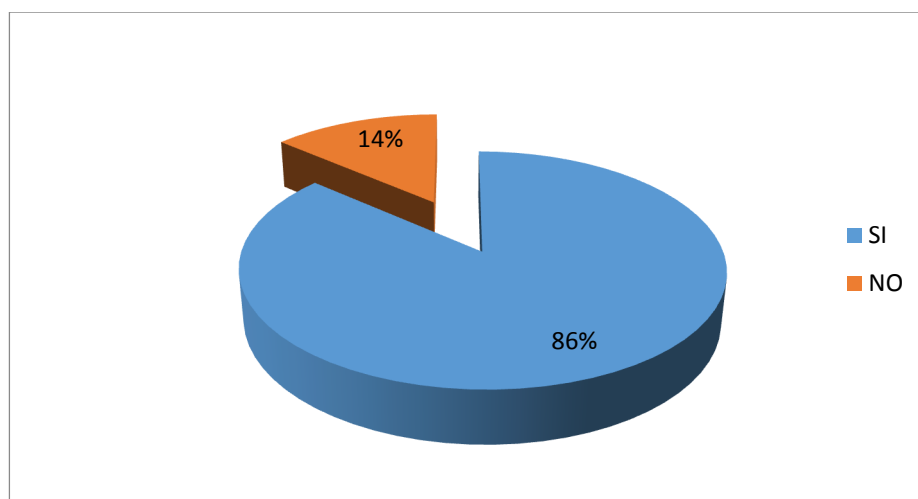
Elaborado por: Oscar Garrido E.

Pregunta # 13: Financiamiento Directo

Para que los habitantes del sector y sectores aledaños puedan tener acceso a la facilidad de tener la tecnología al alcance de sus manos se ha pensado en dar créditos directos los cuales partirán de un análisis de la capacidad de pago de los solicitantes, y esta investigación ha reflejado que las personas preferirían un financiamiento con un 86%, y tan solo un 14% dijo

que no, esto por razones de que ya poseen computadoras las que piensan son suficientes, comentarios vertidos por los encuestados.

Gráfico N° 16: Accedería a un Financiamiento

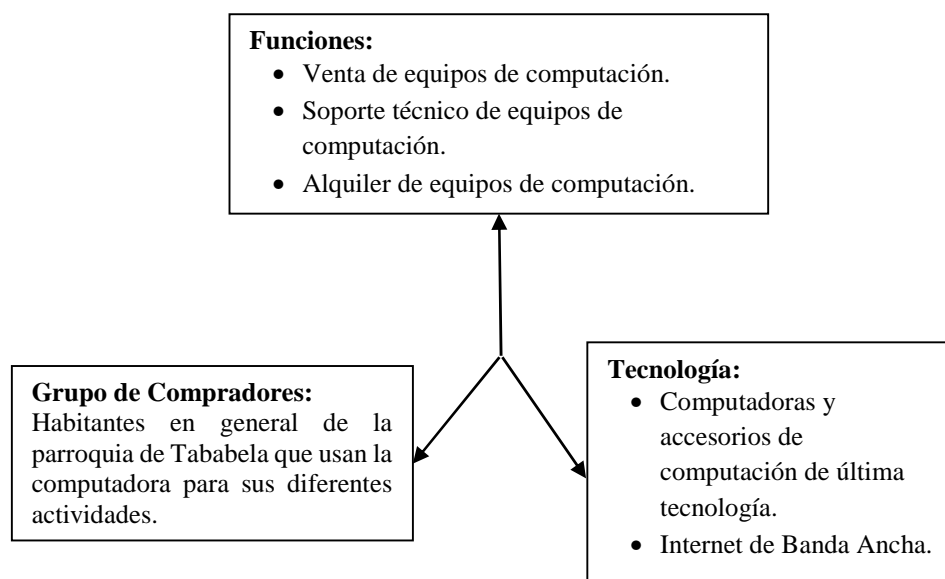


Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

2.2.3 Segmentación del Proyecto

2.2.3.1 Macro Segmentación

En relación a la macro segmentación del mercado, se definirá el campo de acción donde el proyecto estará enfocado, identificando claramente la relación producto – mercado, para que de esta manera se precise la necesidad o necesidades que se va a satisfacer, estando muy claros que todo tendrá relación a insumos tecnológicos adecuados, los cuales se va a ofrecer a todos los habitantes de la parroquia de Tababela, que vendrían siendo el macro segmento definido.

Gráfico N° 17: Macro Segmentación

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

El macro segmento en conclusión, estará comprendido por todos los habitantes de la parroquia de Tababela que tengan la capacidad adquisitiva o simplemente la necesidad de utilizar una computadora o alguno de los diferentes accesorios de computación.

2.2.3.2 Micro Segmentación

La micro segmentación, a partir del análisis de las variables ha definido segmentos, en los cuales se va a conocer el comportamiento del mercado objetivo, de una manera esquematizada, es decir ya no solo como un solo conjunto si no como subconjuntos, los cuales se los ha definido para su análisis de la siguiente forma:

- **Segmentación Geográfica**

Se considera a la segmentación geográfica como la zona geográfica delimitada, donde estará situada el proyecto, lugar que se la conoce con el nombre de la parroquia de Tababela.

- **Segmentación Socio-demográfica**

Uno de los segmentos de mercado definidos son las personas que residen y habitan en la parroquia, pertenecientes a cualquier estrato social, sea este alto, bajo, medio, y según la investigación de mercado, determinamos que principalmente son habitantes en un rango de edad entre 10 a los 50 años, muy indiferente del género que tengan.

- **Segmentación Socio-cultural**

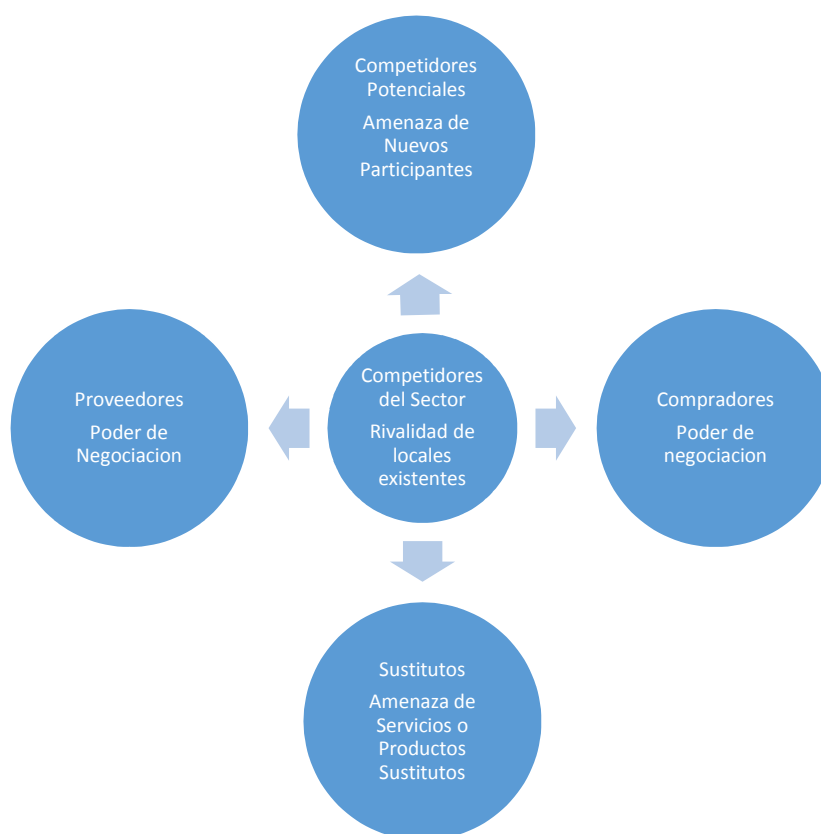
En otra de las ramas de la micro segmentación, están los habitantes que dedican sus actividades a cursar estudios primarios, secundarios, universitarios y de tercer nivel así como también los empresarios del sector, que marcan la diferencia por ser emprendedores en sus actividades agrícolas de excelencia.

- **Segmentación Comportamental**

El estudio del comportamiento de los ciudadanos de Tababela, para conocer si dependen del uso de una computadora para realizar sus trabajos, o para desempeñarse en el diario vivir, en definitiva cualesquiera de la índole que sean las actividades, es una variable muy importante a investigar.

2.2.4 Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter

El modelo de las cinco fuerzas de Porter va a permitir analizar externamente la empresa en relación al sector industrial al que pertenece, analizando cada uno de sus cinco puntos, que serán de suma importancia para definir la rentabilidad que podría presentar el proyecto.

Gráfico N° 18: Fuerzas de Porter

Fuente: (Gómez, s.f.)

Elaborado por: Oscar Garrido E.

2.2.4.1 Competidores

En la parroquia de Tababela, no existen competidores establecidos formalmente como un centro de cómputo o un local que brinde servicios de venta de equipos de computación ni mucho menos de accesorios. En una investigación de campo se identificó que existen tres locales comerciales (ubicados en el centro de la parroquia), dedicados únicamente al alquiler de computadoras, y una parte esporádica a la venta de accesorios tales como CD's, Memorias Portátiles (Flash Memory), copias e impresiones, locales que para el servicio de internet cuentan con un ancho de banda muy bajo, para una navegación óptima y eficiente (520 mbps),

estos tres locales, poseen un promedio de 3 computadoras, siendo “Abarrotes Elenita” el que tiene un número de 6 computadoras, para dejar a los otros dos locales (“Viveres Yessenya” y “Tienda Don Jorge”) con tres computadoras cada uno, que en definitiva vendrían siendo los únicos competidores directos del sector, competidores considerados débiles porque solo tendrían servicio de internet y accesorios muy básicos.

Y si se quiere hablar de los competidores indirectos podrían ser considerados los cyber nets (locales de internet y cabinas) que están situados en parroquias cercanas a Tababela pero no a menos de unos quince minutos en automóvil, hablamos de Yaruquí y de Pifo, los cuales no representan una competencia considerable debido a que las personas en las parroquias buscan cercanía cuando de comprar o alquilar se trata.

2.2.4.2 Sustitutos

Hablando de productos sustitutos los únicos que directamente tendrían cabida en relación al servicio que se está proponiendo, son las tabletas ofrecidas por las telefonías móviles, las cuales tienen casi las mismas funciones de un computador de una manera más cómoda pero no reemplaza a un computador de escritorio y no están al alcance de todas las personas.

2.2.4.3 Consumidores

Haciendo la relación directa de mercado, sabiendo que no existen muchos ofertantes del servicio, el que se pretende llegar a ofrecer, podemos inferir a la conclusión de que los consumidores no tienen un poder exigencia, y que por esto su poder de negociación va a ser muy bajo, inversamente proporcional al de la demanda que se tendrá o que se espera tener.

2.2.4.4 Proveedores

Se cuenta con proveedores los cuales ya se ha venido manejando las relaciones desde hace tiempos, los mismos que han asegurado confiabilidad y calidad en los productos que se comercializan en los otros locales que tiene Millenium 2000 y que sin lugar a duda serán los que abastezcan de stock para el local que se piensa constituir, entre ellos tenemos a:

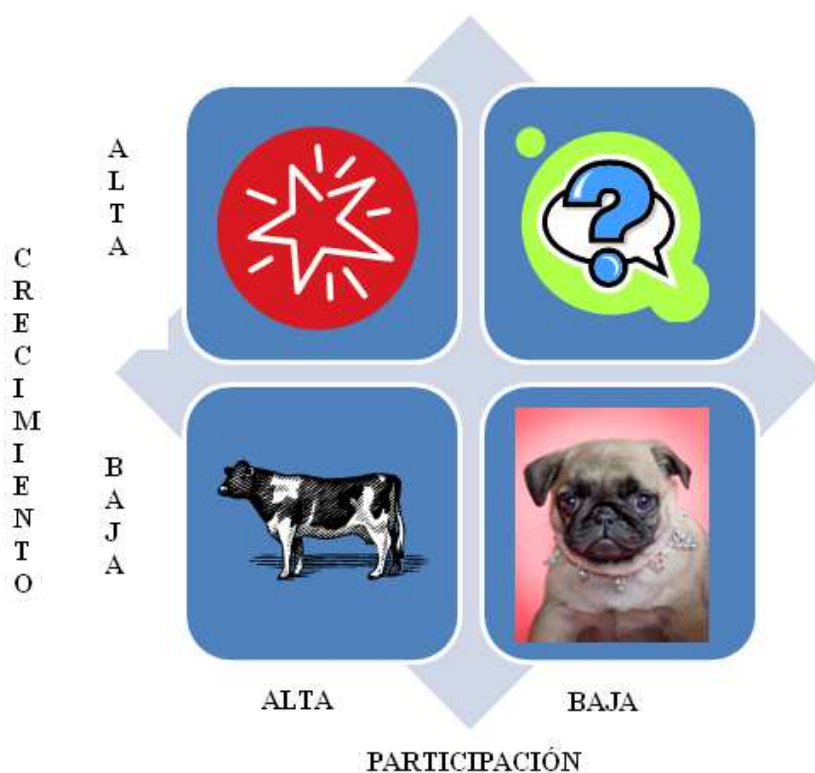
- TecnoMega
- XPC
- CompuCintas
- PanchoNet

Todos estos en relación a diferentes áreas del giro del negocio, basándonos en la confiabilidad que han tenido con nosotros con el pasar de los años.

2.2.5 Matriz de Crecimiento y Participación

Una teoría de muy poca utilización en el mercado, pero de notable ayuda cuando se la emplea, por eso el motivo de tomarla para analizar los portafolios de negocio al cual se quiere aplicar, se analizaran los cuatro cuadrantes en los que se tiene: estrella, vaca-lechera, perro e interrogante, que servirá para determinar estrategias de crecimiento además de la adecuada inversión del proyecto.

Gráfico N° 19: Matriz BCG



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

El proyecto del local de computadoras, y alquiler de las mismas, partiendo de un previo análisis de mercado y basándonos en la matriz BCG, se puede determinar que el negocio está ubicado dentro de la casilla de la vaca, la razón de esto, parte de que el proyecto no va a depender de un crecimiento magno lo que se quiere

conseguir en un principio; caso contrario a la otra variable analizada, que revela, que la participación en el mercado va a ser muy alta, debido al número de personas que afirman que usan computadoras, también se debe tomar en cuenta factores como: la rotación de computadoras en el mercado es continua, la inversión del proyecto es relativamente baja, entonces todo esto servirá para refinanciar el mismo en relación a sus otras unidades que en detalle serían el cybernet y el servicio técnico.

Por este motivo se planifica y concluye que el proyecto estará predispuesto a generar suficiente efectivo, como para poder llegar a entrar en el cuadrante de la estrella, cuadrante en el cual se podrá potenciar al máximo el proyecto hasta que tome madurez y pueda mantenerse, por tener una sólida posición.

2.2.6 Las Cinco P's

Partiendo de la premisa que una estrategia de marketing, es una combinación de herramientas que permiten llegar al mercado y a los clientes, buscando un sitio óptimo para poder asentar un negocio y sacarlo provecho, podemos señalar que se cuenta con cinco herramientas denominadas las cinco P's, las que al ser combinadas de la mejor manera ayudaran a conseguir la consecución del objetivo principal que es la instalación de un local comercial.

P's son las denominadas: Producto, Precio, Promoción, Plaza y Personal o Post Venta, necesarios para considerar si el negocio va a ser o no, exitoso a futuro, además se utiliza estas herramientas para responder oportunamente, y de una

manera eficaz y eficiente, las necesidades o deseos del cliente, además de cumplir los objetivos planteados para el proyecto.

2.2.6.1 Producto

Lo que se denominara como producto en el tratado de los capítulos consiguientes se en este caso específicamente será la venta de computadoras y accesorios además de alquiler de computadoras en el mismo local para poder satisfacer las necesidades de toda la comunidad, local que contara con parqueadero, y tendrá una infraestructura que hará más placentera la visita sea cual sea el propósito de los clientes al comprar o alquilar un equipo.

La atención será personalizada y guiada para que la compra sea lo que realmente se estaba buscando, superando las expectativas y quedándose satisfechos con los productos adquiridos, de esto se encargaran personas experimentadas en el giro del negocio.

Mientras tanto que en el departamento de alquiler de computadoras se contara con una persona especializada que asignara una máquina, y a su vez estará capacitada para ofrecer soporte técnico cuando los usuarios lo necesiten, también se tendrá el servicio de impresiones.

En el área de servicio técnico, se recibirá computadoras para arreglarlas, tanto en software como hardware, los cuales estarán a cargo de dos técnicos especializados.

2.2.6.1.1 Marca

Millenium 2000 se constituyó como una pequeña empresa familiar, y su primer local fue ubicado en la parroquia de Tumbaco en el año 2000, la decisión para el nombre se la tomo basándose en el comienzo de un nuevo milenio y con este el augurio de buenos propósitos, por esta razón el nombre de Millenium 2000, este nombre se ha convertido con el pasar de los tiempos, popular entre los pobladores de Tumbaco, y se ha ido expandiendo a nuevos horizontes y retos, y uno de ellos para la parroquia de Tababela, convirtiéndose en una filial, que llevara el mismo nombre.

2.2.6.1.2 Logo

Lo que identifica a un producto, a un servicio, a un comercio, y le da una característica única son los logotipos que se usa para distinguirse de los demás, en este tipo de negocio, se quiere que las personas familiarizan sus preferencias y gustos a un solo distintivo, dando paso a lo conocido como la fidelidad comercial, poniendo énfasis en la atención visual, que es lo primero que las personas observan cuando analizan un anuncio publicitario, los colores son esenciales además de la forma de los mismos, con respecto a Millenium 2000, se puede destacar su logotipo con colores azul, celeste y blanco, en una imagen de forma cuadrangular.

Gráfico N° 20: Logo Millenium 2000

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

2.2.6.1.3 Slogan

El slogan al ser estrechamente relacionado con la marca y el logo que se defina para un producto o un servicio, se puede afirmar que le da un valor agregado, algo original e impactante, algo que se grave con facilidad en la memoria del consumidor, siendo esto una clave de expresión para el posicionamiento de la marca, producto o servicio, en el caso de Millenium 2000, el slogan hará referencia a la calidad de la tecnología que se ofrecerá, entonces el lema quedara definido de la siguiente manera: “Lo mejor de la tecnología, al alcance de tus manos”, siendo este el logotipo verbal de la compañía.

2.2.6.2 Precio

El precio de los productos que vamos a comercializar, estará definido, en una lista de artículos contemplados, en el Cuadro N° 6, el mismo que se basa en el histórico de precios utilizados en los otros locales de Millenium 2000.

Los precios de los artículos, serán de bajo costo por lo tanto accesibles al público del sector, esto definido por el estudio de mercado previamente realizado, los precios de los combos de computadoras que se ofrecerán (Cpu, monitor, impresora, mesa, y regulador de voltaje), dependiendo de los ingresos del cliente, se podrá otorgar un crédito directo, analizando la capacidad de pago del mismo.

El definir los precios, con los que se va a entrar en el nuevo mercado, referencialmente tendrán dos perspectivas, la histórica, y otra en relación a costos actuales de proveedores, los cuales permitirán planificar la utilidad que se pudiera obtener en el negocio. En lo referente al alquiler de las computadoras, para el uso de internet, paquetes utilitarios: como Office, y ocio, el costo que tendrá la hora estará definida en un dólar, (\$1.00), las páginas de impresión costaran diez centavos de dólar, (\$0,10), en blanco y negro y veinte y cinco centavos de dólar, (\$0,25), a color.

El servicio técnico contará con valores ya establecidos, los que de igual manera serán tomados de un histórico, que podrá dar una referencia real,

de lo que las personas estaban pagando por los distintos daños que se presentan, sean de software o hardware, en sus equipos electrónicos con los que trabajan, o tan solo por instalación de programas nuevos que los clientes los necesiten.

Los cursos de capacitación que se dictarían, de igual manera formarían parte del plan de Millenium 2000 para el local de Tababela, estos tendrían un valor acorde al mercado y también al número de personas que se inscriban, pero se planificará cobrar un valor que no sea excesivo para poder tener una gran acogida en el mercado local.

2.2.6.3 Plaza

Denominado así al lugar físico donde va ser situado el proyecto, que será en la calle NN, a 150 m del parque central de Tababela, considerando a este lugar un sitio estratégico, de vital importancia para el éxito del proyecto, manejándose un canal de distribución personalizado, ya que de los proveedores, serán entregados sin intermediarios los productos, a los futuros consumidores; desenvolviéndose en el ámbito de minoristas en los primeros meses, para después dar cabida a convertir el negocio en un centro mayorista y minorista a la vez, dando facilidades con relación a la trasportación tanto de los potenciales clientes como de los proveedores, siempre manejando un stock adecuado de mercadería y suministros, además de una atención de primera, caracterizara el servicio de Millenium 2000.

Una de las razones que también se la analizó con la investigación de mercado, es que más del 50% del total de la población vive cerca del centro de la parroquia, hablando en términos de tiempo, las personas manifiestan que: “caminando están a razón de diez a quince minutos del centro desde los lugares más alejados al parque central” Otro punto a favor de la ubicación céntrica, son las facilidades de acceso a lugar donde se situará el local, que a su vez contará con un amplio espacio designado para parqueaderos, adecuado para la comodidad de los clientes.

2.2.6.4 Promoción

Este es uno de los factores determinantes el momento de dar a conocer el negocio un mercado nuevo, para así poder posicionar a Millenium 2000 de una manera apremiante, todo basado en la difusión de nuestros productos con el propósito de atraer al mercado objetivo.

1. Planteando como primera opción, la comunicación a los moradores de la parroquia, acerca de todos los productos y servicios que ofrecerá Millenium 2000, teniendo en cuenta que se deberá realizar una publicidad informativa.
2. Antes de la apertura con hojas volantes, en las que estará detallado los servicios tanto de internet, alquiler de computadoras, impresiones, así como de servicio técnico, y los productos a comercializarse.

3. Se ofrecerá promociones del uso de los equipos regalando la primera media hora de internet para que se pruebe la velocidad de conexión, y se dará por el primer mes de apertura un descuento del 5% en pagos en efectivo.

De esta manera lo que se quiere conseguir es posicionar a Millenium 2000, dentro de un mercado nuevo, en un lugar donde por la investigación de mercado, será un giro de negocio pionero. Además de esta forma de comunicación se contara con publicidad de medios muy caros, estaríamos hablando de internet, radio, y además de las redes sociales que hoy por hoy son de vital importancia, en lo que a promocionar negocios se refieren.

2.2.6.4.1 Tipos de Publicidad

La Radio

La publicidad de tipo radial es considerada para el proyecto, debido a que es de bajo costo, y un amplio rango de aceptabilidad, el contrato se lo realizará por seis cuñas diarias, en horario de 11:30 am a 2:30 pm y de a 5:30 pm hasta 8:30pm, los días martes, jueves, viernes y sábado, en las estaciones radiales de mayor sintonía en el sector, como lo son: América, Galaxia, La Otra, Mas Candela.

Hojas Volantes

Las hojas volantes serán la publicidad informativa de más fácil acceso para los habitantes del sector, estas serán repartidas por dos personas, en horas de la mañana y en horas de la tarde calculando cuando hay más afluencia de público en los puntos estratégicos, que son la entrada principal a Tababela, y en la parada de los buses que hacen rutas a los otros pueblos del lugar donde se mueve un número significativo de personas, además se solicitara la autorización al administrador de la Estación de Servicio Petrocomercial para dejar hojas volantes en las islas y el food mart, partiendo del hecho que en esta estación de servicio la afluencia de público es considerablemente alta.

Periódicos

Se colocará anuncios en los periódicos de mayor circulación nacional y acogida por parte de los parroquianos del sector y sectores aledaños, tales como Diario el Comercio en su edición de sábado y domingo, Ultimas Noticias ediciones de los días martes y jueves así como también anuncios en el periódico de nombre Infovalles, un nuevo medio comunitario que ofrece información de carácter económico y social de las parroquias que se encuentran conformando parte del Distrito Metropolitano de Quito tales como: Cumbaya, Tumbaco, Puembo, Pifo, Yaruquí, Tababela, Checa y el Quinche.

Internet

Una de las formas de publicidad de mayor amplitud de difusión es la red, para tener éxito con esto se ha definido anunciar en sitios web que brindan el servicio de anuncios gratuitos, tales como:

- www.locanto.com.ec
- www.olx.com.ec
- www.adoos.ec
- www.akyuanuncios.com

Son sitios en la red donde únicamente se necesita registrar un correo electrónico con información básica para poder publicar anuncios referentes al negocio, y así poder dar a conocer los servicios y beneficios que se tendrá con Millenium 2000, en la apertura de su nuevo local en la parroquia de Tababela.

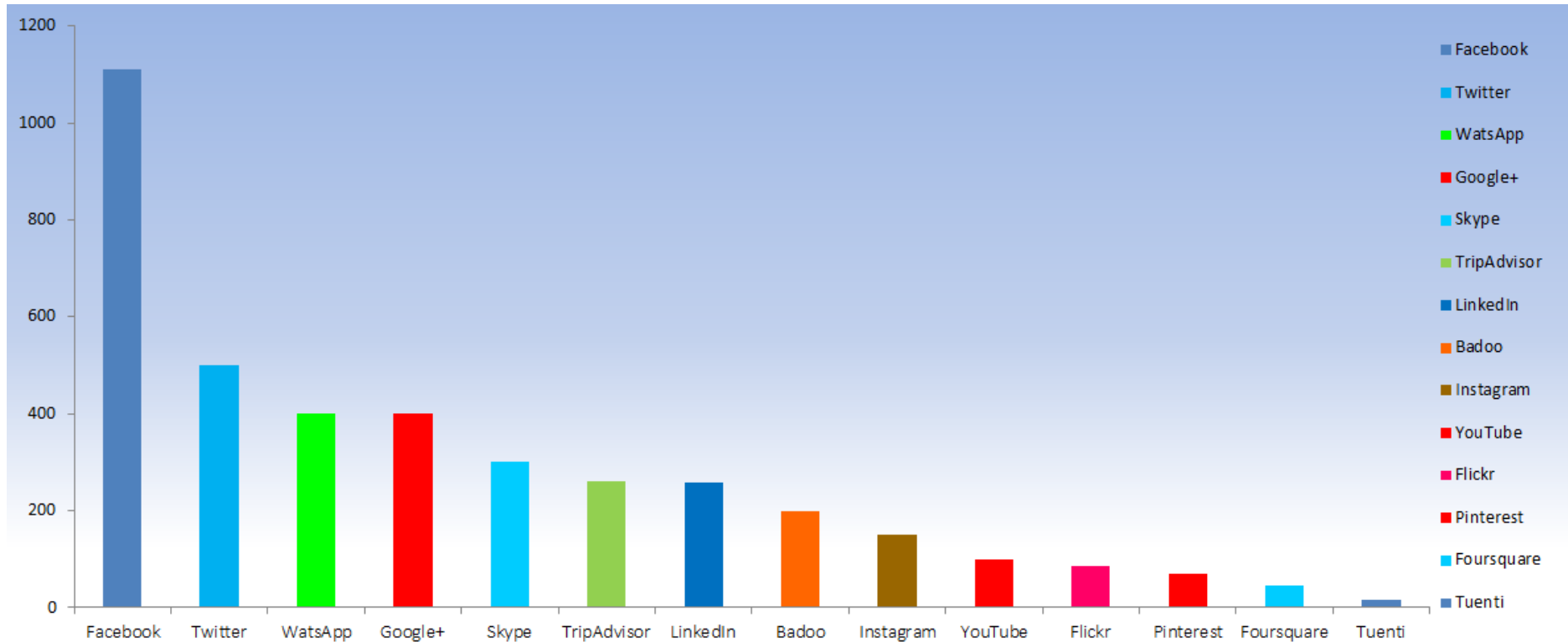
Redes Sociales

En la actualidad uno de los pilares fundamentales en la comunicación masiva, y la rápida difusión de noticias y eventos del diario vivir son las redes sociales, las que con el pasar del tiempo han permitido a las personas, no solo a nivel local, si no a nivel mundial, utilizar este medio, primero como una manera de estar comunicados y en contacto con sus seres queridos, amigos, artistas

preferidos, etc., y en un segundo plano, que es la tendencia actual; la utilización de las redes sociales como medio promocional para eventos, locales comerciales, artículos novedosos, etc., definiendo tendencias específicas, tales como arte, cultura, tecnología, música etc., el grupo de redes sociales actualmente tiene un ranking que según el IV Congreso Iberoamericano sobre Redes Sociales es:

(Pyme Assistant, s.f.)

Gráfico N° 21: Ranking Redes Sociales



Ranking Redes Sociales Marzo 2014 · Millones de usuarios/as registrados

Datos presentados durante el IV Congreso Iberoamericano sobre Redes Sociales iRedes Documentación de Francisco Quirós, periodista de Gentedigital.es

Fuente: IV congreso Iberoamericano sobre redes sociales

Elaborado por: Pyme Assistant

Las redes sociales que se usaran como medio para difundir a Millenium 2000 como una empresa visionaria con productos de calidad y excelente atención, serán las aplicaciones más populares en el ámbito nacional:

- Facebook
- Twitter
- Whatsapp
- Instagram
- Line

Anuncios Gráficos (Vallas y Sit & Watch)

Los anuncios o vallas informativas, estarán ubicados en puntos estratégicos de la vía que va de Quito a Tababela, específicamente uno en Cumbaya, y el otro en la vía interoceánica (N35) sector Oyambarillo, muy cercana al redondel de la entrada a Tababela (sector de la bomba de gasolina Petrocomercial), anuncios en los cuales se podrá distinguir el logo, el slogan y la dirección del nuevo local, además de esto se planifica colocar publicidad tanto en el Centro Comercial Escala como en el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, en los servicios higiénicos, publicidad conocida como Sit & Watch.

2.2.6.5 Personal o Post Venta

Para tener clara la verdadera satisfacción del cliente después de comprar o alquilar productos del local comercial a instalarse, se planificara un estudio post venta, el mismo que analizará más a fondo si el cliente quedó o no satisfecho con el pasar del tiempo, al haber adquirido productos o servicios, y si volvería a comprar en Millenium 2000, o si lo recomendaría a terceras personas.

Para esto se necesita ofrecer al cliente promociones, brindar asesoría durante el primer mes y de forma gratuita, sugerirle ofertas y productos, poseer un lugar físico con un buzón de sugerencias, para que los clientes hagan comentarios acerca del negocio, para de una manera sutil hacer que al cliente sea fiel a Millenium 2000 y sus diferentes productos de calidad.

2.3 ESTUDIO TÉCNICO

2.3.1 Obra Física

La obra física donde el proyecto tendrá lugar está situado en la parroquia de Tababela, en la zona central, lugar en el cual asienta un terreno de propiedad de los dueños de Millenium 2000 de aproximadamente 306m^2 , en el mismo que se planifica construir la obra civil, de una longitud de 16 metros de ancho x 10 metros de largo (160 m^2) referente al local comercial, que estará distribuido interiormente en cinco áreas, las que serán específicamente para ventas, servicio

técnico, local de alquiler de computadoras, una bodega y una oficina pequeña y en el exterior un amplio parqueadero en la parte de frontal al almacén.

La construcción se la realizará con un proyecto arquitectónico y de obra civil que según el ingeniero, ha planificado terminarlo en el lapso de dos meses, el mismo que es diseñado exclusivamente para este tipo de local comercial, considerando el tema de conexiones para lo referente a computadoras que dará facilidad en la instalación de los artefactos que se dispondrá para las distintas áreas ya mencionadas.

El almacén tendrá una superficie de 10 metros de ancho por 6 metros de largo (60m^2), un lugar amplio para que las personas puedan apreciar los equipos y accesorios que estarán expuestos en vitrinas y mostradores para la venta, una pequeña oficina que contara con la superficie de 4 metros de ancho por 4 metros de largo (16m^2), el servicio técnico tendrá un área de 8 metros de ancho por 4 metros de largo (32m^2), donde estará situada la infraestructura necesaria para las operaciones de servicio técnico especializado dando de esta manera una solución rápida a los diferentes problemas de tipo tecnológico, además de un cybernet (local de internet) que será un espacio físico de la distribución, destinado para el alquiler de computadoras, situado junto al almacén con una superficie de 6 metros de ancho por 6 metros de largo (36m^2), también dentro de toda la edificación se tendrá una bodega de 4 metros de largo por 4 metros de ancho (16m^2), toda esta distribución es planificada pensando en el bienestar y comodidad tanto de compradores como de empleados.

La distribución del local estará estratégicamente planificada y organizada, para que todos los procesos que se incluyan dentro del giro del negocio, se los realice de la mejor manera, cuidando siempre, el bienestar tanto, del consumidor como del empleado, que son los dos ejes para que el negocio funcione de la mejor manera, para de esta manera tratar de disminuir y evitar los riesgos que puedan existir o desencadenarse en lo referente al negocio, en las diferentes situaciones operacionales tales como: descargas y despachos de mercadería dentro del local, recepción de máquinas y entrega de las mismas, entre las principales. El servicio técnico esta situado en la parte de atrás del local comercial, esto determinado técnicamente para que cuando lleguen las personas con sus computadoras únicamente se las deje en las vitrinas en el establecimiento y después ser trasladadas por los técnicos a la parte posterior, vale mencionar que muchas veces los computadores y artefactos tecnológicos son de un peso considerable se dispondrá de coches especiales para que las mismas sean colocadas y transportadas sin ningún contratiempo.

Gráfico N° 22: Esquema de construcción



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Oscar Garrido E.

2.3.1.1 Normas y Requerimientos Técnicos de Construcción

Según la Ordenanza Municipal 0172 del 24 de octubre del 2008, publicada en el registro oficial N° 8, detalla que el proyecto que se desea implementar en la parroquia de Tababela, está considerado dentro de los Proyectos Urbanísticos arquitectónicos especiales, ya que es considerado de iniciativa privada, el cual será desarrollado en concertación con el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, siendo la secretaría responsable del territorio, hábitat y vivienda la que realizará la aprobación técnica de este proyecto, todo esto estará encargado el Ingeniero Civil.

Los permisos para la habilitación del suelo y la edificación son:

- Informe de Regularización Metropolitana (IRM)
- Informe Técnico de Compatibilidad y Uso de Suelo.
- Pago de Impuesto Predial
- Plano del Diseño aprobado a escala 1:50
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos

2.3.2 Mobiliario y Equipos Electrónicos

Lo más importante directamente relacionado al negocio, son los muebles y los equipos que se dispondrán para el funcionamiento del mismo, siempre pensando en brindar el mejor servicio, basándose en la calidad y prestigio que se dará a los futuros compradores, por eso para un local comercial que ofrezca tecnología, se

necesita un mobiliario de calidad, acompañado de equipos que denoten en su funcionalidad; la facilidad de su utilización y la excelencia de su funcionamiento, además de un diseño que a simple vista cause interés en los compradores.

Para el local comercial, físicamente, se necesitará mobiliario y equipos de oficina como lo son:

- Perchas Metálicas.
- Escritorios.
- Sillas.
- Vitrinas.
- Mostradores.
- Estructuras de Madera (necesarias para el local de alquiler de computadoras, para separar y delimitar los espacios por equipo.)

Los equipos electrónicos, son indispensables y sumamente importantes para el proyecto, por este motivo se necesita que las computadoras, reguladores de voltaje, impresoras, etc., sean de calidad certificada, para que se pueda ofrecer un mejor servicio. Para la seguridad del local y de los clientes se contara con

una alarma central, monitoreada por una empresa privada, los 365 días del año contralado con un sistema electrónico computarizado de respuesta inmediata, que instalara: sensores de movimiento, sensores para violación de puertas, sensores para humo y calor, botones de pánico en sitios específicos del local, esto porque a todo momento los locales comerciales están expuestos a los malhechores, y con esto Millenium 2000 estará precautelando la inversión a realizarse.

2.3.3 Obligaciones técnicas en la instalación de equipos

No existe un parámetro definido por algún ente de control o algún ministerio, para la instalación de locales comerciales dedicados a la venta y alquiler de equipos electrónicos, pero para que se pueda satisfacer de la mejor manera a los clientes, Millenium 2000 basándose en la experiencia que tiene en el mercado, planifica contar con una instalación técnica, óptima en lo referente a las conexiones de red, conexiones a internet, y el sistema de atención al cliente, contratando para esto a técnicos profesionales de empresas nacionales, los que pondrán a punto los diferentes sistemas que serán instalados inmediatamente terminada la obra civil.

3 ESTUDIO FINANCIERO

3.1 INVERSIÓN

“Se entiende por inversión a toda vinculación de recursos líquidos a cambio de la expectativa de obtener beneficios durante un período de tiempo futuro.” (Econlink, s.f.)

La inversión estará netamente enfocada en la infraestructura del negocio, y su gestión como tal, partiendo desde la obra civil, hasta la compra de suministros y equipos a los proveedores, la idea es visionaria y tiene como objeto no solo crear un lugar similar a muchos otros, en relación a un lugar donde se oferta computadoras y accesorios, si no crear un lugar diferente donde las personas se sientan a gusto, donde las personas al interactuar con el entorno se sientan atraídos a comprar, o tan solo a probar lo que se ofrece en Millenium 2000, en definitiva todo en lo que se invertirá, será con el objeto de crear un lugar original.

Se calcula que la inversión tendrá un monto aproximado total de \$61.000, fraccionado en diferentes rubros que abarcan todo lo necesario para un óptimo funcionamiento del proyecto, el rubro mas significativo por decirlo así, será la construcción del local comercial como tal, debido a que será una construcción civil, de una planta, comprendida en un área de 14 metros de ancho por 9 metros de largo ($126m^2$), lo que representa aproximadamente un 77% de la inversión total, para una mejor apreciación

de la distribución de estos rubros se los representa en el siguiente cuadro, se puede apreciar los valores aproximados distribuidos y categorizados:

Cuadro N° 2: Inversión Inicial

RUBRO	VALOR
TERRENO	\$ 57.000,00
INMUEBLE	\$ 45.000,00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 3.544,50
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.673,00
MERCADERÍA INICIAL	\$ 5.774,37
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 3.913,20
TOTAL INVERSIÓN	\$ 117.905,07

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.1.1 Terreno

Con una extensión de 306m² el terreno tiene la particularidad de ser considerado plano, siendo una característica importante para calificarlo como apto para una construcción rápida ya que no tiene problemas de pendientes, el terreno esta situado en el sector central de la parroquia de Tababela en la calle 24 de Septiembre y Alfonso Tobar lote #5 que al ser de propiedad de Millenium 2000, sitio físico en el cual se construirá el inmueble destinado a ser el local comercial, donde funcionara Millenium 2000 sucursal Tababela.

Terreno Avaluado en \$57.000 dólares aproximadamente, representando un 48% de la inversión inicial.

Gráfico N° 23: Terreno en Tababela

Fuente: Parroquia de Tababela
Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.1.2 Construcción

La construcción será lo más representativo en relación al costo de la inversión, teniendo en cuenta que la planificación del gasto en inversión inicial es de \$118.000 dólares, y solo este rubro significara más del 38%, debido al cerramiento a levantarse en el terreno, y la construcción de la edificación para situar el local comercial.

3.1.3 Muebles

Los muebles de oficina, por estar directamente al contacto de los clientes y empleados, son considerados necesarios, para poder ofrecer al cliente comodidad en sus visitas, además de esto para que los trabajadores se sientan a gusto, y se desempeñen mejor en sus actividades, es un punto considerado a tomar muy en cuenta, por eso los muebles de oficina deberán ser de un diseño

ergonómico acoplado a las necesidades de clientes y empleados, dando siempre en el diseño un toque especial para un ambiente tecnológico, se detalla en el cuadro de los muebles de oficina para las distintas áreas del local:

Cuadro N° 3: Muebles de Oficina

Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total	Lugar
1	ESCRITORIO GRANDE	\$ 449,38	\$ 449,38	Almacén
1	ESCRITORIO MEDIANO	\$ 227,56	\$ 227,56	Cyber
4	VITRINAS GRANDES	\$ 180,00	\$ 720,00	Almacén
4	ESTANTERÍAS	\$ 98,99	\$ 395,96	Almacén y cyber
4	MESAS LARGAS	\$ 75,00	\$ 300,00	Servicio técnico
2	MOSTRADORES DE METAL	\$ 45,00	\$ 90,00	Servicio técnico
2	SILLAS	\$ 59,75	\$ 119,50	Almacén
3	TABURETES LARGOS	\$ 14,45	\$ 43,35	Servicio técnico
1	ASIENTO GRANDE	\$ 121,32	\$ 121,32	Almacén
1	ASIENTO MEDIANO	\$ 82,15	\$ 82,15	Cyber
12	CUBÍCULOS DE MADERA	\$ 28,89	\$ 346,68	Cyber
12	SILLAS	\$ 16,80	\$ 201,60	Cyber
3	ARCHIVADOR VERTICAL	\$ 120,00	\$ 360,00	Almacén y cyber
1	ARCHIVADOR PEQUEÑO	\$ 87,00	\$ 87,00	Servicio técnico
		TOTAL	\$ 3.544,50	

Fuente: Precios del Mercado (Mueblima, Pycca, Atu)

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.1.4 Equipos de Oficina

Los equipos de oficina necesarios para el óptimo funcionamiento del local comercial se los describe en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 4: Equipos de Oficina

Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1	Juego parlantes completo	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Parlantes Sony kit/varias vías	\$ 134,00	\$ 134,00
1	Proyector Epson Power lite home cinema 730hd	\$ 739,00	\$ 739,00
1	Pizarra blanca	\$ 100,00	\$ 100,00
2	Extintor	\$ 75,00	\$ 150,00
1	Alarma cámaras y sensores	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
		Total	\$ 2.673,00

Fuente: TecnoMega Internacional

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.1.5 Equipos de Computación

Los equipos de computación son lo primordial de este proyecto, razón por la cual deben ser los de mejor calidad del mercado, para de esta manera satisfacer a los clientes en sus exigencias, una computadora completa comprenderá de: monitor, CPU, cámara web, audífono, micrófono, regular de voltaje, y planta de poder para una duración de 15 minutos si la luz llegara a cortarse, y a continuación el cuadro detalla estos equipos:

Cuadro N° 5: Equipos de Computación

Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
12	Monitores	\$ 32,00	\$ 384,00
12	CPU	\$ 105,00	\$ 1.260,00
12	Audífonos y micrófonos	\$ 4,80	\$ 57,60
12	Cámaras Web	\$ 11,80	\$ 141,60
12	Reguladores de voltaje	\$ 19,00	\$ 228,00
4	Computadoras completas	\$ 200,00	\$ 800,00
2	Imp. HP Laserjet Pro Mult. Color 400 M475DN	\$ 353,00	\$ 706,00
12	UPS de Poder	\$ 28,00	\$ 336,00
		TOTAL	\$ 3.913,20

Fuente: TecnoMega Internacional

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.1.6 Mercadería Inicial

Son considerados todos los accesorios y mercadería, dispuestos para la venta, los mismos que estarán disponibles y tendrán un stock considerable para el giro del negocio, cuando el local comercial inicie las actividades.

Cuadro N° 6: Mercadería Inicial

Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
2	MONITOR AOC E962VWN 18.5" LED ULTRA-DELGADO MNT	\$ 98,00	\$ 196,00
2	MONITOR LG 20" 20EN33S-B LED 1600X900 BLACK	\$ 100,60	\$ 201,20
4	CPU HP AIO 18-1311LA E1-1500 4GB	\$ 235,00	\$ 940,00
1	IMP. EPSON MULTIFUNCIÓN L355	\$ 225,00	\$ 225,00
2	IMP. HP LASERJET P1606DN	\$ 142,00	\$ 284,00
4	DVD-RWRITER LG GP50NB40 SLIM 8X USB 2.0	\$ 26,00	\$ 104,00
1000	CDS VERBATIN	\$ 0,18	\$ 180,00
20	MICRÓFONOS AUDÍFONO GENIUS	\$ 4,60	\$ 92,00
10	CÁMARA GENIUS VID. CONF. FACECAM 321	\$ 10,80	\$ 108,00
4	REGULADOR CDP AVR-1006 1000VA	\$ 9,50	\$ 38,00
3	UPS APC BE-550G 550VA 120V PORT USB	\$ 61,40	\$ 184,20
2	UPS CDP 750VA WITH AVR 6 OUTLETS AND RJ45	\$ 42,60	\$ 85,20
10	CARTUCHOS EPSON T073120 NEGRO	\$ 11,14	\$ 111,40
10	CARTUCHOS COLOR EPSON T133420 COLOR	\$ 12,58	\$ 125,80
10	CARTUCHO LEXMARK 10N0027 COLOR	\$ 23,34	\$ 233,40
10	CARTUCHO CANON PG-40	\$ 16,98	\$ 169,80
10	CARTUCHO CANON CL-211 COLOR	\$ 18,24	\$ 182,40
20	CINTA EPSON 8750 ORIGINAL	\$ 4,80	\$ 96,00
10	CARTUCHO HP CH561WN	\$ 14,38	\$ 143,80
10	CARTUCHO HP CZ106AL COLOR	\$ 19,55	\$ 195,50
10	CARTUCHO HP CZ105AL NEGRO	\$ 15,78	\$ 157,80
10	MEMORY FLASH 8GB FIGURAS	\$ 8,75	\$ 87,50
10	MEMORY FLASH 8GB KINGSTONG ROJA	\$ 6,96	\$ 69,60
5	MEMORY FLASH 16GB KINGSTONG	\$ 11,53	\$ 57,65
15	MOUSE USB GENIUS OPTICO XCROLL	\$ 3,84	\$ 57,60
5	MEMORY 8GB VERBAT RETRACTIL	\$ 5,04	\$ 25,20
4	MEMORY MIC SD VERBAT 16GB + ADAPT	\$ 10,61	\$ 42,44
10	TECLADO GENIUS KB-110X USB BLACK SP	\$ 5,40	\$ 54,00
10	CABLE USB TYPE A/B 2.0 VER. 6FT	\$ 0,83	\$ 8,30
5	PARLANTE GENIUS SP-I165 WHITE 120V	\$ 7,50	\$ 37,50
1	DISCO DURO WD 2TB SATA III 7200RPM CACHE 64MB BLACK	\$ 168,00	\$ 168,00
4	MBO BIOSTAR MH61MGV3 COREI5,I7 VID,SON,RED NEW	\$ 41,00	\$ 164,00
1	PROC. INTEL CELERON G1610 2.6GHZ CACHE 2B	\$ 35,00	\$ 35,00
1	PROC. INTEL CORE I3-4130 3.40GHZ 3MB CACHE	\$ 129,00	\$ 129,00
2	TABLET IVIEW DC 1.2GHZ,512MB,7" FHD,2-CAM.,4GB,WIFI,HDMI	\$ 73,00	\$ 146,00
6	RESMAS DE PAPEL BOND XEROX	\$ 3,40	\$ 20,40
		TOTAL	\$ 5.155,69
		IVA	\$ 618,68
		TOTAL	\$ 5.774,37

Fuente: TecnoMega Internacional, CompuCintas

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.2 CAPITAL DE TRABAJO

Son todos los recursos que Millenium 2000 deberá considerar para poder iniciar sus operaciones, es decir todos los activos corrientes tales como gastos de constitución, inventarios, gastos administrativos, gastos de ventas, etc., predisponiéndose a funcionar sin ningún problema de liquidez en el corto plazo.

Cuadro N° 7: Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR
INVENTARIO INICIAL	\$ 5.774,37
GASTO OPERACIONAL	\$ 3.609,52
GASTO NO OPERACIONAL	\$ 224,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 9.607,89

Fuente: Estado de Pérdidas y Ganancias Histórico, Estudio de Mercado

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.3 FINANCIAMIENTO

El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el principal actor el ser humano, siempre y cuando este, haya tenido el buen hábito de ahorrar o de haber sabido invertir correctamente su dinero, pero muchas veces el dinero ahorrado o invertido, no es suficiente para solventar los gastos de una empresa comercial, y en el caso de Millenium 2000, no es la excepción.

El financiamiento del proyecto será de dos tipos, por medio de un financiamiento interno el cual estará respaldado por el Gerente Propietario con un porcentaje de participación equivalente al 80% de la inversión inicial, exactamente de \$94.000,00 dólares americanos y un financiamiento externo que corresponderá al 39% de la

inversión inicial, es decir \$24.000,00 dólares americanos, valor que será financiado por el Banco del Pichincha que ofrece una tasa activa del 11,20% anual en el tiempo de 3 años siendo esta tasa sumamente atractiva en el mercado.

Cuadro N° 8: Préstamo Bancario

PRÉSTAMO BANCO DEL PICHINCHA	
MONTO	\$ 24.000,00
TASA INTERÉS	11,20% ANUAL
PLAZO	3 AÑOS
AMORTIZACIÓN	MENSUAL

Fuente: Tasas Activas y Pasivas Banco del Pichincha

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Realizando el cálculo, que se podrá observar en el siguiente cuadro, el préstamo que otorga el Banco del Pichincha, se lo cancelara en 36 meses con cuotas fijas, donde el capital pagado va aumentando y el interés disminuyendo mensualmente, método americano.

Cuadro N° 9: Tabla de Amortización

N°	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago	Capital	Interés	Saldo final
1	01/09/2014	\$ 24.000,00	\$ 788,00	\$ 564,00	\$ 224,00	\$ 23.436,00
2	01/10/2014	\$ 23.436,00	\$ 788,00	\$ 569,27	\$ 218,74	\$ 22.866,73
3	01/11/2014	\$ 22.866,73	\$ 788,00	\$ 574,58	\$ 213,42	\$ 22.292,15
4	01/12/2014	\$ 22.292,15	\$ 788,00	\$ 579,94	\$ 208,06	\$ 21.712,20
5	01/01/2015	\$ 21.712,20	\$ 788,00	\$ 585,36	\$ 202,65	\$ 21.126,84
6	01/02/2015	\$ 21.126,84	\$ 788,00	\$ 590,82	\$ 197,18	\$ 20.536,02
7	01/03/2015	\$ 20.536,02	\$ 788,00	\$ 596,33	\$ 191,67	\$ 19.939,69
8	01/04/2015	\$ 19.939,69	\$ 788,00	\$ 601,90	\$ 186,10	\$ 19.337,79
9	01/05/2015	\$ 19.337,79	\$ 788,00	\$ 607,52	\$ 180,49	\$ 18.730,27
10	01/06/2015	\$ 18.730,27	\$ 788,00	\$ 613,19	\$ 174,82	\$ 18.117,08
11	01/07/2015	\$ 18.117,08	\$ 788,00	\$ 618,91	\$ 169,09	\$ 17.498,17
12	01/08/2015	\$ 17.498,17	\$ 788,00	\$ 624,69	\$ 163,32	\$ 16.873,48
13	01/09/2015	\$ 16.873,48	\$ 788,00	\$ 630,52	\$ 157,49	\$ 16.242,96
14	01/10/2015	\$ 16.242,96	\$ 788,00	\$ 636,40	\$ 151,60	\$ 15.606,56
15	01/11/2015	\$ 15.606,56	\$ 788,00	\$ 642,34	\$ 145,66	\$ 14.964,22
16	01/12/2015	\$ 14.964,22	\$ 788,00	\$ 648,34	\$ 139,67	\$ 14.315,88
17	01/01/2016	\$ 14.315,88	\$ 788,00	\$ 654,39	\$ 133,61	\$ 13.661,49
18	01/02/2016	\$ 13.661,49	\$ 788,00	\$ 660,50	\$ 127,51	\$ 13.000,99
19	01/03/2016	\$ 13.000,99	\$ 788,00	\$ 666,66	\$ 121,34	\$ 12.334,33
20	01/04/2016	\$ 12.334,33	\$ 788,00	\$ 672,88	\$ 115,12	\$ 11.661,45
21	01/05/2016	\$ 11.661,45	\$ 788,00	\$ 679,16	\$ 108,84	\$ 10.982,28
22	01/06/2016	\$ 10.982,28	\$ 788,00	\$ 685,50	\$ 102,50	\$ 10.296,78
23	01/07/2016	\$ 10.296,78	\$ 788,00	\$ 691,90	\$ 96,10	\$ 9.604,88
24	01/08/2016	\$ 9.604,88	\$ 788,00	\$ 698,36	\$ 89,65	\$ 8.906,52
25	01/09/2016	\$ 8.906,52	\$ 788,00	\$ 704,88	\$ 83,13	\$ 8.201,64
26	01/10/2016	\$ 8.201,64	\$ 788,00	\$ 711,46	\$ 76,55	\$ 7.490,19
27	01/11/2016	\$ 7.490,19	\$ 788,00	\$ 718,10	\$ 69,91	\$ 6.772,09
28	01/12/2016	\$ 6.772,09	\$ 788,00	\$ 724,80	\$ 63,21	\$ 6.047,30
29	01/01/2017	\$ 6.047,30	\$ 788,00	\$ 731,56	\$ 56,44	\$ 5.315,73
30	01/02/2017	\$ 5.315,73	\$ 788,00	\$ 738,39	\$ 49,61	\$ 4.577,34
31	01/03/2017	\$ 4.577,34	\$ 788,00	\$ 745,28	\$ 42,72	\$ 3.832,06
32	01/04/2017	\$ 3.832,06	\$ 788,00	\$ 752,24	\$ 35,77	\$ 3.079,82
33	01/05/2017	\$ 3.079,82	\$ 788,00	\$ 759,26	\$ 28,74	\$ 2.320,56
34	01/06/2017	\$ 2.320,56	\$ 788,00	\$ 766,35	\$ 21,66	\$ 1.554,22
35	01/07/2017	\$ 1.554,22	\$ 788,00	\$ 773,50	\$ 14,51	\$ 780,72
36	01/08/2017	\$ 780,72	\$ 788,00	\$ 780,72	\$ 7,29	\$ -
					\$ 4.368,15	

Fuente: Tasas Activas y Pasivas Banco del Pichincha
Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.4 MERCADO POTENCIAL

Con el análisis de mercado que se realizó, en el capítulo anterior, se puede definir que el mercado potencial al que Millenium 2000 como empresa podría llegar, son personas de cualquier género, que estén dentro del rango de 5 y 60 años, lo que equivale a 80,23% aproximadamente, siendo esto un total de 2265 habitantes, de la población total de la parroquia de Tababela, donde se identifica según datos del INEC que existen 1145 mujeres y 1120 hombres en el rango de edad especificado.

Resumiendo el análisis de los cuestionarios, se puede argumentar que al existir un porcentaje de 30.68% que pertenece al rango de edades entre 5 y 19 años, que se encuentran estudiando, es mucho más fácil y práctico que aprendan y puedan compartir sus conocimientos aprovechando la tecnología al alcance de sus manos, por esta razón la importancia de crear cursos para las personas que quieran perfeccionar el uso de las computadoras, y cursos básicos que abran las puertas a la visión de futuro, que es la ciencia y la tecnología.

Se utiliza como referencia para proyectar la venta de computadoras los resultados obtenidos en los cuestionarios, a relación de quienes poseen o no computadora, que según la muestra es el 45% de los habitantes son los que no la tienen, también otro factor a tomar en cuenta son las horas de uso por las personas que en resumen tienen un rango de 2 a 6 horas diarias lo que da un promedio de 3 horas y media por persona.

Entonces los posibles compradores de computadoras serían 1270 personas las cuales si se lo plantea de una forma en que exista una computadora por familia, considerando

como familia a padre, madre e hijo, entonces se lo estaría dividiendo para tres, dándonos un resultado de 423 familias, posibles adquirientes de las Pc's, también se debe considerar que las mismas necesitaran mantenimiento de al menos una vez por trimestre, en lo referente a las horas de uso por persona, que en promedio son 3.5 horas diarias, al multiplicar por el rango de personas que están entre los 5 y los 60 años que no poseen computador, 1020 habitantes, estaríamos hablando de un uso en horas total de 3567.5 horas, esto diariamente.

En conclusión las 423 familias, y las 3567.5 horas, son el mercado potencial con el que cuenta Millenium 2000, estas cifras dejan ver un mercado objetivo muy amplio que la compañía deberá satisfacer, hablando de compradores y usuarios.

3.4.1 Demanda Pretendida

Según datos históricos, se comienza teniendo ventas bajas que apenas cubren los gastos administrativos y la compra de accesorios para que la empresa no se quede sin stock, analizando la posible venta de computadoras como artículo estrella, se puede afirmar que se vende una computadora por semana durante las tres primeras semanas, más adelante y después de la cuarta semana, con las promociones del local y hasta que las personas conozcan y sepan la calidad de los productos con que se trabaja, debido a que se incursiona en un mercado nuevo, se empieza a vender dos computadoras por semana hasta llegar a un límite mínimo de tres y máximo de cinco diarias, esto durante los primeros seis meses, al año se esperaría vender no menos de 156 computadoras completas, con un techo de 260 máquinas.

Las horas de alquiler de computadoras, según la información tomada de datos históricos y análisis de horas y usos de computadora según el cuestionario tabulado, se puede establecer: que por inauguración y promociones la primera semana de servicio es gratis, y a partir de la segunda semana las computadoras trabajaran un máximo de 56 horas semanales, esto por las 12 computadoras que se tendrá en el local de renta de equipos, estamos hablando de 672 horas semanales y 35040 horas anuales como máximo.

3.4.2 Proyección de la Demanda

De lo analizado históricamente Millenium 2000, se ha realizado una demanda proyectada de venta de computadoras y alquiler de equipos de computación.

Cuadro N° 10: Proyección de Venta de Equipos

VENTA DE COMPUTADORAS	
AÑOS	UNIDADES
1	160
2	192
3	230
4	300
5	359

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Tomando el mínimo de ventas de computadoras proyectadas al año según el comportamiento del negocio anterior, instalado en la parroquia de Tumbaco se puede precisar que anualmente las ventas en general (suministros incluidos) aumentarán en un rango del 10 al 20 % anual.

Cuadro N° 11: Proyección Horas de Alquiler de Equipos

HORAS DE ALQUILER PROYECTADAS POR AÑO			
AÑOS	1 COMPUTADOR	12 COMPUTADORAS	% DE USO
2014	1440	17280	50%
2015	2160	25920	75%
2016	2304	27648	80%
2017	2448	29376	85%
2018	2880	34560	95%

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Las horas por año en lo relacionado al alquiler de computadoras, se lo está considerando con un porcentaje de uso para el respectivo cálculo, puesto que se necesita que las personas se fidelicen a Millenium 2000, y a la conexión de internet en relación a rapidez y calidad, en el primer año solo se tendría cubierto un 50% del total de la capacidad anual que se ve reflejada al 100% en el año 2018.

3.5 INGRESOS

3.5.1 Ingresos por Ventas de Computadoras y Suministros

La principal fuente de ingreso para Millenium 2000 al comenzar las operaciones, es la venta de computadoras y suministros de computación, como se analizó en la proyección de la demanda, los mínimos y máximos de venta de computadoras, en este cuadro también se incluirá piezas y partes además de los suministros para la venta, por eso en el siguiente cuadro se podrá apreciar el crecimiento de ventas en general, y este crecimiento se ve reflejado por experiencia en la confianza

generada a los clientes, la calidad de los equipos con los que se trabaja y la calidez humana de los colaboradores, que hacen de Millenium 2000, un lugar diferente.

Cuadro N° 12: Ingreso Mensual por Ventas

MES	TIPO	VALOR
AGOSTO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 2.275,17
SEPTIEMBRE	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 2.957,72
OCTUBRE	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 3.845,04
NOVIEMBRE	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 4.998,55
DICIEMBRE	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 6.498,12
ENERO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 7.147,93
FEBRERO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 7.505,33
MARZO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 6.754,79
ABRIL	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 8.781,23
MAYO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 6.754,79
JUNIO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 7.505,33
JULIO	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 6.498,12
		\$ 71.522,12

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

En el primer año las ventas serán aproximadamente de \$ 71.522,12 para el segundo año que la empresa vaya afianzándose en el mercado local, el panorama empezara a cambiar y las ventas se proyectaran anualmente como ya se mencionó, aumentando en un rango de 10 y 20%.

Cuadro N° 13: Ingreso Anual por Ventas

AÑO	TIPO	VALOR
2014	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 71.522,12
2015	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 78.674,33
2016	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 86.541,77
2017	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 95.195,94
2018	COMPUTADORAS Y SUMINISTROS	\$ 99.955,74

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.5.2 Ingresos por Alquiler de Computadoras

El ingreso que se considera por el alquiler de las computadoras para el primer año, según la proyección de la demanda, estará definido además de las horas proyectadas, por el precio de la hora, que se lo establecerá en un dólar por una hora de uso, lo que el primer año se obtendrá un ingreso aproximado de \$27.648,00, con un máximo de crecimiento a \$ 34.560,00 dólares, que sería el escenario más alentador y al que se planea llegar hasta el quinto año máximo, cuando las doce computadoras estén ocupadas las 8 horas diarias.

Cuadro N° 14: Ingresos por Alquiler Anual

VALOR DE ALQUILER POR AÑO		
AÑOS	VALOR	VALOR ANUAL
2014	\$ 1,00	\$ 27.648,00
2015	\$ 1,00	\$ 29.030,40
2016	\$ 1,00	\$ 31.933,44
2017	\$ 1,00	\$ 32.891,44
2018	\$ 1,00	\$ 34.560,00

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.5.3 Ingreso por Cursos de Computación

En lo relacionado a los ingresos por cursos de computación impartidos, se planifica que anualmente existan 4 cursos, los que se dictarán en los meses de febrero, abril, agosto, noviembre con un costo por persona de \$50 dólares, el curso será impartido en la local de alquiler de computadoras de propiedad de Millenium 2000, entonces se tendría un ingreso de \$2400.00 dólares para el primer año, y cada año el valor de la inscripción subiría en un 15% dólares por persona hasta llegar a un máximo de aproximadamente \$70.00 dólares al quinto año.

Los cursos serán dictados por personal capacitado, enfocando principalmente el manejo básico de la computadora y sus paquetes utilitarios, el curso tendrá una duración de un mes de lunes a viernes, con una hora diaria.

Cuadro N° 15: Ingresos por Cursos Dictados

INGRESO ANUAL POR CURSOS				
AÑO	VALOR	CUPOS	CURSOS AL AÑO	TOTAL
2014	\$ 50,00	12	4	\$ 2.400,00
2015	\$ 55,00	12	4	\$ 2.760,00
2016	\$ 60,00	12	4	\$ 3.174,00
2017	\$ 65,00	12	4	\$ 3.650,10
2018	\$ 70,00	12	4	\$ 4.197,62

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.5.4 Ingresos por Servicio Técnico

El servicio técnico que es uno de los servicios que caracterizan a Millenium 2000, por ser oportuno y no de muy alto costo, se lo definirá en promedio \$20 dólares, este valor dependiendo de la reparación que se le tenga que realizar al computador o programas que el cliente demande para la misma, podrá fluctuar en más o menos costo, entonces se toma el valor es un promedio de reparaciones e instalaciones de software que constan en el histórico, el cual es un precio muy accesible. Se planifica tener al menos siete servicios técnicos a la semana uno por día, lo que augura un valor de \$7200.00 dólares en el primer año, aumentando el segundo y tercer año a dos diarios y el cuarto y quinto año a tres servicios técnicos diarios por lo menos.

Cuadro N° 16: Ingresos por Servicio Técnico

INGRESO ANUAL POR SERVICIO TÉCNICO				
AÑO	VALOR UNITARIO	DIARIO	SEMANAL	ANUAL
2014	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 140,00	\$ 7.200,00
2015	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 14.400,00
2016	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 14.400,00
2017	\$ 20,00	\$ 60,00	\$ 420,00	\$ 21.600,00
2018	\$ 20,00	\$ 60,00	\$ 420,00	\$ 21.600,00

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

El primer mes como es de esperarse por todos los gastos en los que se incurre, y hasta que los habitantes se familiaricen con Millenium 2000, se estima se tendrá en ventas, alquiler, servicio técnico y cursos un valor aproximado de \$5.379,17 dólares.

Cuadro N° 17: Ingresos Mensual Ventas en General

VENTAS MENSUALES	
TIPO	VALOR
TOTAL VENTAS MENSUALES	\$ 2.275,17
TOTAL ALQUILER MENSUAL	\$ 2.304,00
TOTAL CURSOS MENSUALES	\$ 200,00
TOTAL SERVICIO TÉCNICO MENSUAL	\$ 600,00
	\$ 5.379,17

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Y en los ingresos anuales esperados, en relación a los históricos y considerando un comportamiento un tanto similar de los habitantes de la parroquia de Tababela con la parroquia de Tumbaco podemos decir que anualmente Millenium 2000, esperara ventas superiores a los \$100.000,00 dólares, como lo muestra el cuadro a continuación.

Cuadro N° 18: Ingreso Esperado Anual

VENTAS ANUALES	
TIPO	VALOR
TOTAL VENTAS	\$ 77.522,12
TOTAL ALQUILER	\$ 27.648,00
TOTAL CURSOS	\$ 2.400,00
TOTAL SERVICIO TÉCNICO	\$ 7.200,00
	\$ 108.770,12

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.6 COSTOS DE VENTA

3.6.1 Costos de Venta y Servicio

Millenium 2000, al ser una compañía que percibe ingresos de sus diferentes departamentos, los costos de venta de la compañía se los estructurara de manera general en el estado de pérdidas y ganancias, pero para poder apreciarlos de una manera detallada, los cuadros a continuación presentados, demostraran en lo que cada segmento tal como, almacén, local de internet, cursos de computación, y servicio técnico, incurrirían mensualmente.

El siguiente cuadro, refleja los costos de venta a nivel general, considerando todos los segmentos, en un periodo mensual y anual.

Cuadro N° 19: Costos de Venta Generales

COSTOS DE VENTA Y SERVICIOS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COMPRA DE INVENTARIO	\$ 1.495,79	\$ 17.949,48
SERVICIO DE INTERNET (TV CABLE)	\$ 213,81	\$ 2.565,72

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Los costos que refleja el cuadro, y teniendo en cuenta que existen diferentes tipos de departamentos en la compañía, a continuación se detallaran los costos de venta por cada uno de ellos.

En el Cuadro N° 20 se analiza los costos de ventas referentes al almacén con la venta de equipos y suministros, en los que se puede apreciar que el rubro compra de inventario es el más representativo, y que el costo por servicio de internet también está considerado en un porcentaje para en este departamento.

Cuadro N° 20: Costos de Ventas Equipos y Suministros

COSTOS DE VENTA		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COMPRA DE INVENTARIO	\$ 1.376,13	\$ 16.513,52
SERVICIO DE INTERNET (TV CABLE)	\$ 10,69	\$ 128,29
	\$ 1.386,82	\$ 16.641,81

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

El siguiente cuadro refleja los costos en los que incurre el departamento de alquiler de computadoras, siendo el costo más elevado con un 75% del total, el servicio de Internet que será contratado con TV Cable.

Cuadro N° 21: Costo de Alquiler de Computadoras

COSTOS DE VENTA ALQUILER COMPUTADORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COMPRA DE INVENTARIO	\$ -	\$ -
SERVICIO DE INTERNET (TV CABLE)	\$ 160,36	\$ 1.924,29
	\$ 160,36	\$ 1.924,29

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Los cursos de computación que serán un ingreso más de Millenium 2000, son los de menor costo, en relación a los otros dos segmentos.

Cuadro N° 22: Costos de Cursos

COSTOS DE VENTAS (CURSO)		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COMPRA DE INVENTARIO	\$ -	\$ -
SERVICIO DE INTERNET (TV CABLE)	\$ 21,38	\$ 256,57
	\$ 21,38	\$ 256,57

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

El servicio técnico por utilizar algunas piezas y partes del inventario, además del servicio de internet, el costo se lo define en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 23: Costos de Servicio Técnico

COSTOS DE SERVICIO TÉCNICO		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COMPRA DE INVENTARIO	\$ 119,66	\$ 1.435,96
SERVICIO DE INTERNET (TV CABLE)	\$ 21,38	\$ 256,57
	\$ 141,04	\$ 1.692,53

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Toda la información presentada es sacada del análisis histórico y valores a la fecha corriente de todas las compras y pagos que realiza Millenium 2000.

En resumen, Millenium 2000, como costo fijo tendrá uno solo, que es el pago del servicio de internet con un costo mensual de \$ 213.81 dólares, servicio que será prestado por TV Cable, y el costo variable en el que incurrirá mensualmente será en la compra de inventario.

3.7 GASTOS OPERATIVOS

Los gastos operacionales que tendrá Millenium 2000, en su sucursal de Tababela, serán los sueldos y salarios, aporte patronal, fondos de reserva, depreciación de activos fijos, servicios básicos, publicidad y propaganda, etc., esto relacionado con los gastos de administración y comercialización que dan un total aproximado de \$ 40748,58 dólares al año.

Cuadro N° 24: Gastos Operacionales Anuales

CONCEPTO	VALOR
Sueldos y salarios	\$ 25.488,00
Aporte patronal	\$ 3.096,79
Fondo de Reserva	\$ 2.123,15
Depreciación de activos fijos	\$ 3.824,63
Servicios básicos	\$ 972,00
Agua	\$ 54,00
Luz	\$ 918,00
Teléfono	\$ 108,00
Aseo y limpieza	\$ 120,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 240,00
Décimo tercer sueldo	\$ 2.124,00
Décimo cuarto sueldo	\$ 1.590,00
Vacaciones	\$ 1.062,00
	\$ 40.748,58

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

De todos estos gastos operacionales existen dos tipos de gastos identificados para el giro del negocio, el gasto administrativo y el gasto de venta, los cuales al momento de realizar el estado de pérdidas y ganancias se los distribuye por segmentos.

3.7.1 Gastos Administrativos

Los Gastos administrativos, son los considerados gastos fijos en los que incurre Millenium 2000, tales como sueldos y salarios, aporte patronal etc., consumos que tienen que ver netamente con la administración del negocio.

El siguiente cuadro presenta un resumen detallado de los gastos administrativos anuales de la compañía que ascienden a un aproximado de \$39.730,00 dólares.

Cuadro N° 25: Gastos Administrativos Anuales

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES	
CONCEPTO	VALOR
Sueldos y salarios	\$ 25.488,00
Aporte patronal	\$ 3.096,79
Fondo de Reserva	\$ 2.123,15
Depreciación de activos fijos	\$ 3.824,63
Servicios básicos	\$ 129,60
Agua	\$ 37,80
Luz	\$ 91,80
Teléfono	\$ 64,80
Aseo y limpieza	\$ 60,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 168,00
Décimo tercer sueldo	\$ 2.124,00
Décimo cuarto sueldo	\$ 1.590,00
Vacaciones	\$ 1.062,00
	\$ 39.730,98

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Los sueldos y salarios son considerados como gastos administrativos porque es la remuneración que se paga al empleado, mensualmente según un contrato

firmado debidamente conocido por las dos partes y firmado en concordancia de las mismas, Millenium 2000, cumpliendo con las normas de Seguridad Social, reteniendo el 9.35% correspondiente, para después ingresarlo al IESS, la cantidad anual de sueldos y salarios suma un valor de \$25.488,00 dólares.

Cuadro N° 26: Sueldos y Salarios

CARGO	SUELDOS Y SALARIOS MENSUALES	SUELDOS Y SALARIOS ANUALES
GERENTE PROPIETARIO	\$ 720,00	\$ 8.640,00
ADMINISTRADOR	\$ 450,00	\$ 5.400,00
VENDEDOR ALMACEN	\$ 318,00	\$ 3.816,00
VENDEDOR CYBER NET	\$ 318,00	\$ 3.816,00
SERVICIO TÉCNICO	\$ 318,00	\$ 3.816,00
	\$ 2.124,00	\$ 25.488,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales e Histórico de Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Los otros rubros generados directamente por el pago de sueldos y salarios, que son seguridad social, fondos de reserva, vacaciones, décimo tercero, décimo cuarto, Y aporte patronal suman un valor de \$9.995,84 dólares anuales.

Cuadro N° 27: Obligaciones Referentes a Sueldos y Salarios

Cargo	IESS Anual	Fondo de Reserva Anual
GERENTE PROPIETARIO	\$ 807,84	\$ 719,71
ADMINISTRADOR	\$ 504,90	\$ 449,82
VENDEDOR ALMACÉN	\$ 356,80	\$ 317,87
VENDEDOR CYBER NET	\$ 356,80	\$ 317,87
SERVICIO TÉCNICO	\$ 356,80	\$ 317,87
	\$ 2.383,13	\$ 2.123,15

Cargo	Vacaciones Anual	Aporte Patronal
GERENTE PROPIETARIO	\$ 360,00	\$ 1.049,76
ADMINISTRADOR	\$ 225,00	\$ 656,10
VENDEDOR ALMACÉN	\$ 159,00	\$ 463,64
VENDEDOR CYBER NET	\$ 159,00	\$ 463,64
SERVICIO TÉCNICO	\$ 159,00	\$ 463,64
	\$ 1.062,00	\$ 3.096,79

Cargo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto
GERENTE PROPIETARIO	\$ 720,00	\$ 318,00
ADMINISTRADOR	\$ 450,00	\$ 318,00
VENDEDOR ALMACÉN	\$ 318,00	\$ 318,00
VENDEDOR CYBER NET	\$ 318,00	\$ 318,00
SERVICIO TÉCNICO	\$ 318,00	\$ 318,00
	\$ 2.124,00	\$ 1.590,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales e Histórico de Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

La depreciación de los activos fijos, se basa a la NIC-NIIF 16: Propiedad, Plantas y Equipos y la NIIF 36: Deterioro del Valor de los Activos, se deprecia los activos fijos de Millenium 2000, con un método lineal basado en su vida útil.

Cuadro N° 28: Depreciación de Activos Fijos**MILLENIUM 2000**

Activo Fijo	Edificio
Fecha de Construcción	30 de julio del 2014
Costo de adquisición	\$ 45.000,00
Tiempo de Vida Útil Años	20

TABLA DE DEPRECIACIÓN				
Años	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	Depreciación Acumulada	Costo Activo
0				45000,00
1	2250,00	187,50	2250,00	42750,00
2	2250,00	187,50	4500,00	40500,00
3	2250,00	187,50	6750,00	38250,00
4	2250,00	187,50	9000,00	36000,00
5	2250,00	187,50	11250,00	33750,00
6	2250,00	187,50	13500,00	31500,00
7	2250,00	187,50	15750,00	29250,00
8	2250,00	187,50	18000,00	27000,00
9	2250,00	187,50	20250,00	24750,00
10	2250,00	187,50	22500,00	22500,00
11	2250,00	187,50	24750,00	20250,00
12	2250,00	187,50	27000,00	18000,00
13	2250,00	187,50	29250,00	15750,00
14	2250,00	187,50	31500,00	13500,00
15	2250,00	187,50	33750,00	11250,00
16	2250,00	187,50	36000,00	9000,00
17	2250,00	187,50	38250,00	6750,00
18	2250,00	187,50	40500,00	4500,00
19	2250,00	187,50	42750,00	2250,00
20	2250,00	187,50	45000,00	0,00
Activo		Equipo de Computación		
Fecha de adquisición		30 de julio del 2014		
Costo de adquisición		\$ 2.407,00		
Tiempo de Vida Útil Años		3		

TABLA DE DEPRECIACIÓN				
Años	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	Depreciación Acumulada	Costo Activo
0				2407,00
1	802,33	66,86	802,33	1604,67
2	802,33	66,86	1604,67	802,33
3	802,33	66,86	2407,00	0,00

Activo		Muebles y Enseres
Fecha de adquisición		1 de junio del 2011
Costo de adquisición		\$ 3.544,00
Tiempo de Vida Útil Años		10

TABLA DE DEPRECIACIÓN				
Años	Depreciación anual	Depreciación mensual	Depreciación acumulada	Costo activo
0				3544,00
1	354,40	29,53	354,40	3189,60
2	354,40	29,53	708,80	2835,20
3	354,40	29,53	1063,20	2480,80
4	354,40	29,53	1417,60	2126,40
5	354,40	29,53	1772,00	1772,00
6	354,40	29,53	2126,40	1417,60
7	354,40	29,53	2480,80	1063,20
8	354,40	29,53	2835,20	708,80
9	354,40	29,53	3189,60	354,40
10	354,40	29,53	3544,00	0,00

Activo		Equipo de Oficina
Fecha de adquisición		1 de junio del 2011
Costo de adquisición		\$ 4.179,00
Tiempo de Vida Útil Años		10

TABLA DE DEPRECIACIÓN				
Años	Depreciación anual	Depreciación mensual	Depreciación acumulada	Costo activo
0				4179,00
1	417,90	34,83	417,90	3761,10
2	417,90	34,83	835,80	3343,20
3	417,90	34,83	1253,70	2925,30
4	417,90	34,83	1671,60	2507,40
5	417,90	34,83	2089,50	2089,50
6	417,90	34,83	2507,40	1671,60
7	417,90	34,83	2925,30	1253,70
8	417,90	34,83	3343,20	835,80
9	417,90	34,83	3761,10	417,90
10	417,90	34,83	4179,00	0,00

Fuente: NIFF 16, NIFF 36

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Los servicios básicos estarán divididos en dos partes, una determinada por el gasto administrativo, y la otra determinada para el gasto de ventas, para el administrativo tendrá un valor anual aproximado de \$129,60 dólares.

Cuadro N° 29: Servicios Básicos

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES	
CONCEPTO	VALOR
Sueldos y salarios	\$ 25.488,00
Aporte patronal	\$ 3.096,79
Fondo de Reserva	\$ 2.123,15
Depreciación de activos fijos	\$ 3.824,63
Servicios básicos	\$ 129,60
Agua	\$ 37,80
Luz	\$ 91,80
Teléfono	\$ 64,80
Aseo y limpieza	\$ 60,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 168,00
Décimo tercer sueldo	\$ 2.124,00
Décimo cuarto sueldo	\$ 1.590,00
Vacaciones	\$ 1.062,00
	\$ 39.730,98

Fuente: Histórico de Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

El teléfono al ser parte administrativa y parte de ventas, se lo divide también una parte para los gastos administrativos y otra para el gasto de ventas, anualmente el gasto administrativo suma aproximadamente \$ 64,80 dólares.

Los suministros y materiales de oficina, también tienen una parte de gasto administrativo y una parte de ventas, hablamos de resmas de papel, perforadora, clips, fundas, esferos, etc., que suman un valor anual de aproximadamente \$1680,00 dólares.

El aseo y limpieza, tienen un presupuestado anual de gasto de \$120,00 dólares, tanto para el gasto administrativo como para el de ventas, dividiéndose para los

dos segmentos en un 50%, este es un rubro muy importante ya que Millenium 2000, siempre debe estar impecable, tanto como para clientes y empleados.

3.7.2 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas en los que se incurre, están relacionados con servicios básicos, teléfono, aseo y limpieza, suministros, que como se detalló en los gastos administrativos, también tienen parte del gasto de ventas.

Cuadro N° 30: Gasto de Ventas

GASTOS VENTAS ANUALES	
CONCEPTO	VALOR
Sueldos y salarios	\$ -
Aporte patronal	\$ -
Fondo de Reserva	\$ -
Depreciación de activos fijos	\$ -
Servicios básicos	\$ 842,40
Agua	\$ 16,20
Luz	\$ 826,20
Teléfono	\$ 43,20
Aseo y limpieza	\$ 60,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 72,00
Décimo tercer sueldo	\$ -
Décimo cuarto sueldo	\$ -
Vacaciones	\$ -
	\$ 1.017,60

Fuente: Histórico de Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.8 GASTOS NO OPERATIVOS

El único Gasto no operacional en el que Millenium 2000, incurriría con la consolidación del proyecto será el valor de los intereses que va a pagar por el préstamo solicitado en la entidad de crédito en este caso el Banco del Pichincha, que nos otorgará un crédito de \$24000.00 dólares a una tasa de interés del 11.20 %.

Cuadro N° 31: Préstamo Bancario

PRÉSTAMO BANCO DEL PICHINCHA	
MONTO	\$ 24.000,00
TASA INTERÉS	11,20% ANUAL
PLAZO	3 AÑOS
AMORTIZACIÓN	MENSUAL

Nº	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago	Capital	Interés	Saldo final
1	01/09/2014	\$ 24.000,00	\$ 788,00	\$ 564,00	\$ 224,00	\$ 23.436,00
2	01/10/2014	\$ 23.436,00	\$ 788,00	\$ 569,27	\$ 218,74	\$ 22.866,73
3	01/11/2014	\$ 22.866,73	\$ 788,00	\$ 574,58	\$ 213,42	\$ 22.292,15
4	01/12/2014	\$ 22.292,15	\$ 788,00	\$ 579,94	\$ 208,06	\$ 21.712,20
5	01/01/2015	\$ 21.712,20	\$ 788,00	\$ 585,36	\$ 202,65	\$ 21.126,84
6	01/02/2015	\$ 21.126,84	\$ 788,00	\$ 590,82	\$ 197,18	\$ 20.536,02
7	01/03/2015	\$ 20.536,02	\$ 788,00	\$ 596,33	\$ 191,67	\$ 19.939,69
8	01/04/2015	\$ 19.939,69	\$ 788,00	\$ 601,90	\$ 186,10	\$ 19.337,79
9	01/05/2015	\$ 19.337,79	\$ 788,00	\$ 607,52	\$ 180,49	\$ 18.730,27
10	01/06/2015	\$ 18.730,27	\$ 788,00	\$ 613,19	\$ 174,82	\$ 18.117,08
11	01/07/2015	\$ 18.117,08	\$ 788,00	\$ 618,91	\$ 169,09	\$ 17.498,17
12	01/08/2015	\$ 17.498,17	\$ 788,00	\$ 624,69	\$ 163,32	\$ 16.873,48
13	01/09/2015	\$ 16.873,48	\$ 788,00	\$ 630,52	\$ 157,49	\$ 16.242,96
14	01/10/2015	\$ 16.242,96	\$ 788,00	\$ 636,40	\$ 151,60	\$ 15.606,56
15	01/11/2015	\$ 15.606,56	\$ 788,00	\$ 642,34	\$ 145,66	\$ 14.964,22
16	01/12/2015	\$ 14.964,22	\$ 788,00	\$ 648,34	\$ 139,67	\$ 14.315,88
17	01/01/2016	\$ 14.315,88	\$ 788,00	\$ 654,39	\$ 133,61	\$ 13.661,49
18	01/02/2016	\$ 13.661,49	\$ 788,00	\$ 660,50	\$ 127,51	\$ 13.000,99
19	01/03/2016	\$ 13.000,99	\$ 788,00	\$ 666,66	\$ 121,34	\$ 12.334,33
20	01/04/2016	\$ 12.334,33	\$ 788,00	\$ 672,88	\$ 115,12	\$ 11.661,45
21	01/05/2016	\$ 11.661,45	\$ 788,00	\$ 679,16	\$ 108,84	\$ 10.982,28
22	01/06/2016	\$ 10.982,28	\$ 788,00	\$ 685,50	\$ 102,50	\$ 10.296,78
23	01/07/2016	\$ 10.296,78	\$ 788,00	\$ 691,90	\$ 96,10	\$ 9.604,88
24	01/08/2016	\$ 9.604,88	\$ 788,00	\$ 698,36	\$ 89,65	\$ 8.906,52
25	01/09/2016	\$ 8.906,52	\$ 788,00	\$ 704,88	\$ 83,13	\$ 8.201,64
26	01/10/2016	\$ 8.201,64	\$ 788,00	\$ 711,46	\$ 76,55	\$ 7.490,19
27	01/11/2016	\$ 7.490,19	\$ 788,00	\$ 718,10	\$ 69,91	\$ 6.772,09
28	01/12/2016	\$ 6.772,09	\$ 788,00	\$ 724,80	\$ 63,21	\$ 6.047,30
29	01/01/2017	\$ 6.047,30	\$ 788,00	\$ 731,56	\$ 56,44	\$ 5.315,73
30	01/02/2017	\$ 5.315,73	\$ 788,00	\$ 738,39	\$ 49,61	\$ 4.577,34
31	01/03/2017	\$ 4.577,34	\$ 788,00	\$ 745,28	\$ 42,72	\$ 3.832,06
32	01/04/2017	\$ 3.832,06	\$ 788,00	\$ 752,24	\$ 35,77	\$ 3.079,82
33	01/05/2017	\$ 3.079,82	\$ 788,00	\$ 759,26	\$ 28,74	\$ 2.320,56
34	01/06/2017	\$ 2.320,56	\$ 788,00	\$ 766,35	\$ 21,66	\$ 1.554,22
35	01/07/2017	\$ 1.554,22	\$ 788,00	\$ 773,50	\$ 14,51	\$ 780,72
36	01/08/2017	\$ 780,72	\$ 788,00	\$ 780,72	\$ 7,29	\$ -
					\$ 4.368,15	

Fuente: Tasas Activas y Pasivas Banco del Pichincha
Elaborado por: Oscar Garrido E.

El total del gasto no operacional serán \$4368.15 dólares los mismos que como se observa en el cuadro serán cancelados de forma mensual.

3.9 ESTADO DE RESULTADOS

Es la revelación de la situación financiera de Millenium 2000, donde se tomara en cuenta los ingresos y gastos efectuados en un determinado periodo (mensual, anual,etc.), y de la diferencia de estos, menos los impuestos de ley nos dará como resultado la pérdida o utilidad neta del periodo analizado.

Antes del planteamiento del estado de resultado se analizara los preliminares que se necesitan para el mismo.

3.9.1 Plan de Cuentas

Son todos los tipos de cuentas que se necesitan para el proceso contable, Millenium 2000 dentro de su plan de cuentas, para el activo, pasivo y patrimonio, presenta las siguientes cuentas:

Cuadro N° 32: Plan de Cuentas**MILLENNIUM 2000
PLAN DE CUENTAS**

Código	Cuentas
1.	Activo
1.1	Activo corriente
1.1.1	Caja
1.1.2	Caja chica
1.1.3	Bancos
1.1.4	Inversiones financieras C/P
1.1.5	Documentos y cuentas por cobrar
1.1.6	Préstamos por cobrar empleados
1.1.7	Cuentas por cobrar socios
1.1.8	Provisión cuentas incobrables (-)
1.1.9	Inventario Partes Piezas y Suministros
1.1.10	IVA en compras
1.1.11	Anticipo IVA retenido
1.1.12	Anticipo impuesto a la renta
1.1.13	Anticipo proveedores
1.1.14	Anticipo de sueldos
1.1.15	Publicidad prepagada
1.2	Activo no corriente
1.2.1	Propiedad, planta y equipo
1.2.1.1	Terreno
1.2.1.2	Edificio
1.2.1.3	Depreciación acumulada edificio (-)
1.2.1.6	Equipo de computación
1.2.1.7	Depreciación acum eq. de computación (-)
1.2.1.8	Muebles y enseres
1.2.1.9	Depreciación acum. muebles y enseres (-)
1.2.1.10	Equipo de oficina
1.2.1.11	Depreciación acumulada eq. de oficina (-)
1.3	Otros activos
1.3.1	Cargos diferidos
1.3.1.1	Gastos de organización
1.3.1.2	Amortización acumulada gastos de organización (-)
1.3.1.3	Gastos de instalación
1.3.1.4	Amortización acumulada gastos de Instalación (-)
2.	Pasivo
2.1	Pasivo corriente
2.1.1	Sueldos acumulados por pagar
2.1.2	Beneficios sociales por pagar
2.1.3	15% Participación empleados
2.1.4	Honorarios acumulados por pagar
2.1.5	Comisiones acumuladas por pagar
2.1.6	25% Impuesto a la Renta
2.1.7	Impuestos a la renta retenidos por pagar
2.1.8	IVA retenido por pagar
2.1.9	IVA en ventas
2.1.10	Préstamos bancarios corto plazo
2.1.11	Sobregiros bancarios
2.1.12	Documentos y cuentas por pagar proveed.

Código	Cuentas
2.1.13	Publicidad acumulada por pagar
2.1.14	Dividendos por pagar
2.1.15	IESS por pagar
2.2.	Pasivo no corriente
2.2.1	Préstamos bancarios largo plazo
2.2.2	Hipotecas por pagar
2.3	Diferidos y otros pasivos
2.3.1	Ingresos cobrados por anticipado
2.3.2	Intereses cobrados por anticipados
2.3.3	Utilidades por realizar en ventas a plazos
3.	Patrimonio
3.1	Capital Social
3.1.1	Capital Social
3.1.2	Aportes futuras capitalizaciones
3.2	Reservas
3.2.1.	Reserva legal
3.2.2	Reserva estatutaria
3.2.3	Reserva especial
3.3	Superávit de capital
3.3.1	Reserva de capital
3.3.2	Donaciones de capital
3.4	Resultados
3.4.1	Utilidades presente ejercicio
3.4.2	Utilidades retenidas años anteriores
3.4.3	Pérdidas presente ejercicio (-)
3.4.4	Pérdidas acumuladas años anteriores (-)

Fuente: Histórico de Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.9.2 Estado de Situación Inicial

Es la realidad financiera de Millenium 2000 para definir su patrimonio, al empezar sus actividades comerciales, donde se puede apreciar una división del activo, pasivo y patrimonio, en el Cuadro N° 33.

Cuadro N° 33: Estado de Situación Inicial**MILLENIUM 2000****ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL****AL 1 DE AGOSTO 2014****ACTIVO**

ACTIVO CORRIENTE		5774,37	
DISPONIBLE		0,00	
Bancos	0,00		
REALIZABLE		5774,37	
Inventario Partes Piezas y Suministros	5774,37		
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		112130,70	112130,70
Terreno	57000,00		
Edificio	45000,00		
Equipo de computación	2407,20		
Muebles y enseres	3544,50		
Equipo de oficina	4179,00		
OTROS ACTIVOS		0,00	0,00
Gastos de constitución	0,00		
TOTAL ACTIVO			117905,07

PASIVO

PASIVO CORRIENTE		5774,37	
Documentos y cuentas por pagar proveed.	5155,69		
PASIVO LARGO PLAZO		37000,00	
Préstamos bancarios largo plazo	37000,00		
TOTAL PASIVO		42774,37	
PATRIMONIO		75130,70	
Capital social	75130,70		
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			117905,07

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000**Elaborado por:** Oscar Garrido E.

El registro en el libro de diario constará como el Cuadro N° 34.

Cuadro N° 34: Libro Diario**MILLENIUM 2000****LIBRO DIARIO****AGOSTO 2014****FOLIO: 1**

Fecha	Código	Detalle	Debe	Haber
01/08/2014		1		
	1.1.3	Bancos	\$ -	
	1.1.9	Inventario Partes Piezas y Suministros	\$ 5.774,37	
	1.2.1.1	Terreno	\$ 57.000,00	
	1.2.1.2	Edificio	\$ 45.000,00	
	1.2.1.6	Equipo de computación	\$ 2.407,20	
	1.2.1.8	Muebles y enseres	\$ 3.544,50	
	1.2.1.1			
	0	Equipo de oficina	\$ 4.179,00	
		Documentos y cuentas por pagar		
	2.1.12	proveed.		\$ 5.774,37
	2.2.1	Préstamos bancarios largo plazo		\$ 37.000,00
	3.1.1	Capital Social		\$ 75.130,70
		v/r estado de situación inicial		
				\$
		SUMAN	\$ 117.905,07	117.905,07

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000**Elaborado por:** Oscar Garrido E.**3.9.3 Estado de Resultados Primer Mes**

El estado de resultados al primer mes, con las ventas según el histórico de ventas, nos da una pérdida en el ejercicio mensual, lo que es muy común en empresas que se instalan recientemente.

Cuadro N° 35: Estado de Resultados Primer Mes

MILLENIUM 2000					
ESTADO DE RESULTADOS					
DEL 1 AL 30 DE AGOSTO 2014					
	Ventas		2275,17		
	Otros Ingresos		3104,00		
(-)	Devolución en Ventas		-37,85		
=	Ventas Netas				5341,32
(-)	Costo de Ventas				-3057,79
	Inventario Inicial Mercaderia		5774,37		
	Servicio de Internet	213,81			
	Compras de Inventario	568,98			
=	Compras y Pagos		782,79		
(-)	Inventario Final Productos terminados		-3499,37		
=	Utilidad bruta en ventas				2283,53
(-)	Gastos operacionales				-3395,71
	Sueldos y salarios		2124,00		
	Aporte patronal		258,07		
	Fondo de Reserva		176,93		
	Depreciación de activos fijos		318,72		
	Amortización de cargos diferidos		0,00		
	Servicios básicos		90,00		
	Aseo y limpieza		10,00		
	Suministros y materiales de oficina		20,00		
	Décimo tercer sueldo		177,00		
	Décimo cuarto sueldo		132,50		
	Vacaciones		88,50		
=	Utilidad Operacional				-1112,18
(-)	Otros Gastos				-224,00
	Intereses pagados		224,00		
=	Utilidad Bruta del Ejercicio				-1336,18

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.10 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL

Realizado el análisis de la demanda y los ingresos proyectados en el numeral 3.5 se organizó el estado de resultados proyectado anual de Millenium 2000, teniendo una utilidad aproximada de \$3.373,20 dólares al cierre del primer año.

Cuadro N° 36: Estado de Resultados Anual

MILLENIUM 2000				
ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 1 AGOSTO 2014 AL 31 DE AGOSTO 2015				
	Ventas		71522,12	
	Otros Ingresos		37248,00	
(-)	Devolución en Ventas		-1560,00	
=	Ventas Netas			107210,12
(-)	Costo de Ventas			-58840,72
	Inventario Inicial Mercaderia		5774,37	
	Servicio de Internet	2565,72		
	Compras	54000,00		
=	Compras Netas		56565,72	
(-)	Inventario Final Productos terminados		-3499,37	
=	Utilidad bruta en ventas			48369,40
(-)	Gastos operacionales			-40748,58
	Sueldos y salarios		25488,00	
	Aporte patronal		3096,79	
	Fondo de Reserva		2123,15	
	Depreciación de activos fijos		3824,63	
	Amortización de cargos diferidos		0,00	
	Servicios básicos		1080,00	
	Aseo y limpieza		120,00	
	Suministros y materiales de oficina		240,00	
	Décimo tercer sueldo		2124,00	
	Décimo cuarto sueldo		1590,00	
	Vacaciones		1062,00	
=	Utilidad Operacional			7620,82
(-)	Otros Gastos			-2329,53
	Intereses pagados		2329,53	
=	Utilidad Bruta del Ejercicio			5291,29
(-)	15% Participación empleados			-793,69
=	Utilidad Antes de Impuestos			4497,60
(-)	25% Impuesto a la Renta			-1124,40
=	Utilidades presente ejercicio			3373,20

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

Para los siguientes años se proyecta un crecimiento de ventas en general en un rango de 10 a 20%, los dos primeros años y luego en un rango de 20 a 30%, fluctuando a mantenerse estable, si se realiza una relación de tiempo, cuando la deuda del préstamo este cancelada, las ventas aproximadamente ascenderán a \$ 136.149,21 dólares, al tercer año de funcionamiento, dando como resultado una utilidad proyectada de \$20.763,62 dólares.

3.11 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio de Millenium 2000, será cuando no tenga ni ganancia ni pérdida, en su estado de situación financiera, en otras palabras cuando su utilidad neta sea cero, entonces la interrogante que se debe plantear es, ¿Cuánto necesita vender, entendiendo como vender a la sumatoria de venta de suministros equipos, alquiler de máquinas, servicio técnico y cursos, para poder cubrir los costos y gastos totales en los que incurre?, este cálculo es necesario para poder conocer el nivel de ventas mínimo con el que se debe contar para cubrir costos y gastos de naturaleza fija y variable.

El valor total de las ventas proyectado al año, sumado los segmentos del local comercial hacen un total de \$108.770,12 dólares, de donde el porcentaje mas alto es el de venta de equipos con 66% seguido por la el alquiler de computadoras con un 25%.

Cuadro N° 37: Ingresos por Segmento

INGRESOS ANUALES POR SEGMENTO		
TIPO	VALOR	PORCENTAJE
TOTAL VENTAS AÑO 1	\$ 71.522,12	66%
TOTAL ALQUILER	\$ 27.648,00	25%
TOTAL CURSOS	\$ 2.400,00	2%
TOTAL SERVICIO TÉCNICO	\$ 7.200,00	7%
TOTAL OTROS	\$ 37.248,00	34%
	\$ 108.770,12	100%

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

La fórmula que se utiliza para el cálculo del punto de equilibrio en valor tiene los siguientes componentes necesarios a considerar:

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijo}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

(Oni Escuelas, s.f.)

$$Pe = \frac{3.489,52}{1 - \frac{688,98}{2.275,17}}$$

De donde el punto de equilibrio tomando los datos del estado de resultados mensual nos da un valor de \$4.000, 13 dólares de ventas para poder cubrir los costos y gastos.

Utilizando la misma fórmula, en relación al estado de pérdidas y ganancias, proyectado anual, tenemos que el punto de equilibrio en ventas anual sería de \$ 85.405,25 dólares, lo que mensualmente representaría un valor de \$7.117,10 dólares, que no sería un dato exacto debido a que, las ventas en el primer año son muy bajas, por eso un cuadro con el evolutivo de punto de equilibrio para cada año.

Cuadro N° 38: Punto de Equilibrio por Años

PUNTO EQUILIBRIO PROYECTADO		
	VENTAS ANUALES	PE
AÑO 1	\$ 108.770,12	\$ 7.117,10
AÑO 2	\$ 124.864,73	\$ 6.276,13
AÑO 3	\$ 136.049,21	\$ 5.889,49
AÑO 4	\$ 153.337,48	\$ 5.889,49
AÑO 5	\$ 160.313,35	\$ 5.334,22

Fuente: Histórico de Ventas Millenium 2000

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.12 TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO

La tasa mínima de rendimiento aplicada al proyecto Millenium 2000, para su instalación en la parroquia de Tababela, como su nombre lo define, es el porcentaje de rendimiento mínimo exigible para el proyecto de inversión, se la calcula con la fórmula:

$$TMAR = TIN + R + (TIN \times R)$$

Donde:

Tin = tasa inflación vigente en el país, 3,23% según el INEC.

R = tasa de interés cobrada por el Banco del Pichincha para el préstamo, 11,20%

La referencia firme, que tiene el inversionista es la de hacer crecer su dinero más allá de haber compensado los efectos de la inflación, entonces al sumarle a la inflación la tasa del banco, tenemos un 14.79% el cual es un porcentaje atractivo que ésta dentro de un crecimiento real.

Por lo tanto, el inversionista acepta el proyecto porque la tasa mínima rendimiento es más alta que la tasa de la banca a la que está adquiriendo un préstamo.

3.13 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja al ser la variación de entradas y salidas de efectivo o caja en un determinado periodo, constituye en un indicador muy importante en lo que es la

liquidez de Millenium 2000, ya que revela información de ingresos y egresos de dinero ayudando así al inversionista a tener un estado real de su negocio en cualquier periodo de tiempo, para estar presto a tomar decisiones.

A continuación en el Cuadro N° 39, se puede ver la evolución del flujo de caja durante los cinco primeros años, donde se aprecia claramente que a los 3 se extingue la deuda con la entidad de crédito y a los cinco la inversión se recupera.

Cuadro N° 39: Flujo de Caja Durante los Cinco Años

MILLENIUM 2000							
FLUJO DE CAJA							
AÑOS	0	1	2	3	4	5	
Ventas		71522,12	78674,33	86541,77	95195,94	99955,74	
Otros Ingresos		37248,00	46190,40	49507,44	58141,54	60357,62	
(-) Devolución en Ventas		-1560,00	-1560,00	-1560,00	-1560,00	-1560,00	
= Ventas Netas							
(-) Costo de Ventas							
Inventario Inicial Mercadería		5774,37	5774,37	5774,37	5774,37	5774,37	
Servicio de Internet		2565,72	2565,72	2565,72	2565,72	2565,72	
Compras		54000,00	54000,00	54000,00	54000,00	54000,00	
= Compras Netas							
(-) Inventario Final Productos terminados		-3499,37	-3499,37	-3499,37	-3499,37	-3499,37	
= Utilidad bruta en ventas							
(-) Gastos operacionales							
Sueldos y salarios		25488,00	25488,00	25488,00	25488,00	25488,00	
Aporte patronal		3096,79	3096,79	3096,79	3096,79	3096,79	
Fondo de Reserva		2123,15	2123,15	2123,15	2123,15	2123,15	
Depreciación de activos fijos		3824,63	3824,63	3824,63	3824,63	3824,63	
Amortización de cargos diferidos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Servicios básicos		1080,00	1080,00	1080,00	1080,00	1080,00	
Aseo y limpieza		120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	
Suministros y materiales de oficina		240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	
Décimo tercer sueldo		2124,00	2124,00	2124,00	2124,00	2124,00	
Décimo cuarto sueldo		1590,00	1590,00	1590,00	1590,00	1590,00	
Vacaciones		1062,00	1062,00	1062,00	1062,00	1062,00	
= Utilidad Operacional							
(-) Otros Gastos							
Intereses pagados		2329,53	2329,53	2329,53	2329,53	2329,53	
= Utilidad Bruta del Ejercicio		5291,29	21385,91	32570,38	49858,66	56834,53	
(-) 15% Participación empleados		-793,69	-3207,89	-4885,56	-7478,80	-8525,18	
= Utilidad Antes de Impuestos		4497,60	18178,02	27684,82	42379,86	48309,35	
(-) 25% Impuesto a la Renta		-1124,40	-4544,51	-6921,21	-10594,97	-12077,34	
= Utilidades presente ejercicio		3373,20	13633,52	20763,62	31784,90	36232,01	
DEPRECIACION		10566,73	10566,73	10566,73	10566,73	10566,73	
INVERSION	\$ (117.905,07)						
CAPITAL DE TRABAJO	\$ (9.607,89)					9607,89	
(-) AMORTIZACION		\$ (7.126,50)	\$ (7.966,70)	\$ (8.906,80)			
PRESTAMO	24000,00						
(-) REINVERSION					\$ (2.407,20)		
VALOR DE DESECHO							
FLUJO DE CAJA	-103512,97	6813,43	16233,54	22423,54	39944,42	56406,63	

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.14 TIR

La tasa interna de retorno conocida con sus siglas abreviadas TIR, es el promedio anual de las utilidades (o pérdidas) generadas por una inversión, expresada en valor porcentual, relacionado al número de años desde que se realizó la inversión, para determinar la rentabilidad del proyecto.

En Millenium 2000, al tener una TIR mayor al 14.79% de la tasa mínima de rendimiento, podemos afirmar que el proyecto es aceptable ya que la tasa interna de retorno es de 23.39%

La TIR es efectiva para este proyecto de inversión como se lo muestra en Cuadro N° 40.

3.15 VAN

El VAN al ser un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto Millenium 2000 en un periodo determinado de años, para de esa forma saber, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Cuadro N° 40: Flujo de Caja Durante los Diez Años

PERIODO EN AÑOS	FLUJO DE CAJA
0	\$ (103.512,97)
1	\$ 6.813,43
2	\$ 16.233,54
3	\$ 22.423,54
4	\$ 39.944,42
5	\$ 46.798,74
6	\$ 42.351,62
7	\$ 44.391,54
8	\$ 42.351,62
9	\$ 46.798,74
10	\$ 53.999,43

Fuente: Flujo de Caja**Elaborado por:** Oscar Garrido E.

TIR	23,83%
VAN	\$ 96.395,22

3.16 PLAZO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El periodo de Recuperación que Millenium 2000, experimentará es de 5 años, periodo en el cual recuperara la inversión inicial, lo que deja ver que el proyecto es viable al largo plazo, como lo muestra el Cuadro N° 41.

Cuadro N° 41: Recuperación de la Inversión

PERIODO DE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
PERIODO (AÑO)	FLUJO DE CAJA TOTAL ANUAL	FLUJO DE CAJA ACUMULADO
0	\$ (103.512,97)	\$ (103.512,97)
1	\$ 6.813,43	\$ (96.699,54)
2	\$ 16.233,54	\$ (80.466,00)
3	\$ 22.423,54	\$ (58.042,46)
4	\$ 39.944,42	\$ (18.098,03)
5	\$ 46.798,74	\$ 28.700,70
6	\$ 42.351,62	\$ 71.052,32
7	\$ 44.391,54	\$ 115.443,86
8	\$ 42.351,62	\$ 157.795,48
9	\$ 46.798,74	\$ 204.594,22
10	\$ 53.999,43	\$ 258.593,65
TOTAL	\$ 258.593,65	

Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Oscar Garrido E.

3.17 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Los criterios antes usados para el cálculo de la rentabilidad del proyecto, han sido positivos en relación a la viabilidad del mismo, con un análisis de algunas variables que influyan en el precio tanto como de la mercadería y los servicios adicionales podemos representar algunos escenarios donde se baje o suba la ganancia en la mercadería, se cobre menos o más por la hora de uso de internet, se ofrezca un servicio técnico de menor o mayor al valor del promedio o se baje o suba el costo de los cursos.

Para el análisis se tomará en cuenta el comportamiento al alza de precios o baja de los mismos en: alquiler de las computadoras, servicios técnicos y cursos, mejorando de

esta manera la información de la investigación y decidir sobre la inversión del proyecto, manteniendo las ventas proyectadas al mismo valor.

3.17.1 Alquiler de Computadoras

En este segmento un cambio de tarifa por el alquiler de una hora de computadora, cambiaría muchísimo el panorama de ingresos, como lo podemos apreciar en el Cuadro N° 42, viéndose reflejado en la utilidad de la compañía, por ende en el flujo, y en consecuencia al VAN y al TIR, simulando los valores se puede apreciar en el Cuadro N° 42, que en precio podría bajar a no menos de \$0.75 centavos, para que la TIR no sea menos que la tasa de descuento.

Cuadro N° 42: Sensibilidad de Precio de Alquiler

VALOR	\$ 0,50	\$ 0,75	\$ 1	\$ 1,50	\$ 1,25
TIR	13,49%	22,14%	23,83%	36,77%	32,39%
VAN	\$ 20.834,95	\$ 83.664,69	\$ 96.395,22	\$ 225.772,13	\$ 178.402,99

Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Oscar Garrido E.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- En conclusión el proyecto Millenium 2000, al situarlo en un sitio estratégico, la parroquia de Tababela, será un proyecto de gran desarrollo y empuje para las personas que habitan el sector, por su interacción con la cultura mundial, por medio de la computación, teniendo en cuenta que en el sector no existe una competencia establecida de manera formal en este tipo de negocio.
- La publicidad juega un papel muy importante en el sentido de dar a conocer lo que Millenium 2000 está ofertando, de esta manera y en conclusión, se puede afirmar que Las Redes Sociales, el Internet, Las hojas volantes, la Radio y los periódicos, son los medios más idóneos, poniéndolo como principal a las Redes Sociales.
- La computación y sus derivados tecnológicos en el día a día están marcando la diferencia en todas las áreas a nivel mundial, y que mejor manera de contribuir en una parroquia, tan pequeña y en pleno desarrollo, pudiendo de esta manera ofrecer la mejor tecnología, al alcance de todos, para que este beneficio sea para grandes y chicos, tratando de alguna manera fomentar la investigación en todas las personas que a bien tengan aprender, incentivando a cruzar horizontes primero por la red y luego en sus vidas.

- El cuestionario que se realizó, dejó ver claramente que las personas en su gran mayoría están dispuestos a la aceptación de un proyecto de tipo tecnológico, para su parroquia, comprendiendo todos los beneficios que consigo trae y la satisfacción de tener tecnología de muy buena calidad muy cerca de sus hogares.
- Las normas y requerimientos de construcción para un local comercial en una parroquia, son muy sencillas en relación al cumplimiento según el Registro Oficial No. 83 de Ordenanzas Municipales, del Concejo Metropolitano de Quito, y no se tendría ningún problema o barrera, para la construcción del proyecto según lo manifestado por el Ingeniero Civil responsable.
- Las ventas como se lo pudo revisar en la proyección de las mismas, son la base fundamental del negocio hablando de más de un 50% en relación a los otros ingresos.
- En el análisis de sensibilidad podemos darnos cuenta que el precio de alquiler por hora podría disminuir a \$0.75 centavos, sin que se vea afectado el TIR.
- El proyecto es lo suficientemente rentable debido a que tiene una TIR considerable, la misma que supera a la tasa mínima de rendimiento del mismo.
- La inversión inicial se la recupera en un lapso de cinco años.
- Basándonos en los datos históricos y después de todos los análisis realizados, se puede concluir en general que el proyecto Millenium 2000, es completamente viable.

4.2 RECOMENDACIONES

- Aprovechar el ser pioneros en el sector es lo primordial, debido al gran crecimiento que tendrá esta parroquia con el transcurrir de los años, todos los negocios que opten por incurrir en el área de la parroquia de Tababela, realizando en primer lugar un buen estudio de mercado, su éxito será inminente.
- Los cambios de tecnología son muy importantes en este giro de negocio, por mínimos que parezcan, en la evolución de cualquier tipo de herramientas tecnológica, siempre hay que estar completa e íntegramente informado, debido a que los clientes son los que siempre están al tanto de esto, y al satisfacer cualquiera de estas necesidades, se seguirá ganando mercado.
- La publicidad a medida de que se vaya teniendo adeptos, nunca debe dejar de ser importante, ya que siempre se podrá ofertar nuevos productos, nuevos cursos, nuevos horarios, etc., de esta manera siempre se tendrá un contacto directo con el mercado, explotar las Redes Sociales.
- En general la recomendación de implementar el proyecto, tiene dos partes, la primera por todas las conclusiones que se han obtenido de la realización del estudio, que denotan la viabilidad del proyecto y la segunda por seguir un negocio familiar el cual traerá prosperidad a la larga en base al sacrificio y al esfuerzo bien logrado.

REFERENCIAS

1. Acosta, V. (2013). Tababela, Nuevo Polo de Desarrollo. *Bienes Raíces Clave, Volumen 98*, págs. 17-20.
2. Crece Negocios. (2012). *El Van y el Tir*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>.
3. Dousdebés, E. (s.f.). Obtenido de <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=636>.
4. Econlink. (s.f.). Obtenido de <http://www.econlink.com.ar/concepto-de-inversion>.
5. Gómez, C. G. (s.f.). *Blog Marketing y Negocios en Internet*. Obtenido de <http://www.blogger.com/profile/03459822119819551745>.
6. Google Maps. (2014). *Ubicación Tababela*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Tababela/@-0.1850238,-78.3456838,17z/data=!4m2!3m1!1s0x91d58d893c19ae11:0xd6cb3134153c34f5>.
7. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (2010).
8. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (2012). *Sistema Integrado de Consultas*. Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/SIN/parroquiatababela/habitantes/porsexo/.html>.
9. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (s.f.). *Repositorio del INEC. Población de Parroquias Rurales*.
10. Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Mercadotecnia* (8va. ed.). México: Pearson Educación.
11. Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (s.f.). *Reportaje Especial "Y" de Pifo*. Obtenido de http://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/20-02-2013_Reportaje-Especial-Y-de-Pifo-Tababela.pdf.
12. Monografias.com. (s.f.). Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos87/calculo-del-tamano-muestra/calculo-del-tamano-muestra.shtml>.
13. Mosh, H. (2008). *Breve Historia de la Computadora*. Obtenido de <http://hugomosh7.blogspot.com/2008/08/breve-historia-de-la-computadora.html>.
14. Oni Escuelas. (s.f.). Obtenido de <http://www.oni.escuelas.edu.ar/2004/GCBA/465/equilibrio.htm>.

15. Pyme Assistant. (s.f.). Obtenido de <http://www.pymeassistant.com/2014/03/ranking-redes-sociales-marzo-2014-iredes.html>.
16. Registro Oficial. (2008). Suplemento N° 83 . *Ordenanza Metropolitana N° 0172*. Quito: Régimen Administrativo del Suelo.
17. Universidad Politécnica Salesiana. (s.f.). *Técnicas de Muestreo*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/593/4/Capitulo%203.pdf>.
18. Universidad Tecnológica Equinoccial - UTE. (2010). *Estudio de Mercado*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6308/9/17887_4.pdf.
19. Wikipedia. (s.f.). Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO.

ANEXOS

Anexo 1: Modelo de la Encuesta**CUESTIONARIO****PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN LOCAL COMERCIAL DESTINADO A LA VENTA DE COMPUTADORAS Y ACCESORIOS, CON SERVICIO DE INTERNET Y RENTA DE EQUIPOS.****1. GÉNERO:**

A. MASCULINO () B. FEMENINO ()

2. EDAD:

A. 0-12 AÑO ()

B. 13-21 AÑOS ()

C. 22-45 AÑOS ()

D. 45 O MAS ()

3. NIVEL ACADÉMICO:

A. PRIMARIO ()

B. SECUNDARIO ()

C. TERCER NIVEL ()

D. PROFESIONAL ()

4. SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA:

A. BAJA ()

B. MEDIA BAJA ()

C. MEDIA ()

D. MEDIA ALTA ()

5. ¿POSEE COMPUTADORA EN SU CASA?

A. SI ()

B. NO ()

6. ¿CUÁNTAS HORAS DEDICA AL USO DE LA COMPUTADORA DIARIAMENTE?

A. 0-2 ()

B. 3-5 ()

C. 6- 10 ()

D. 11 O MAS ()

7. ¿CUÁL ES SU PRINCIPAL ACTIVIDAD FRENTE AL ORDENADOR?

A. DEBERES ()

B. TRABAJO ()

C. OCIO ()

D. INVESTIGACIÓN ()

8. ¿CUÁNDO COMPRA TECNOLOGÍA LE IMPORTA MAS?

A. PRECIO ()

B. CALIDAD ()

9. ¿PARTICIPARÍA DE CURSOS BÁSICOS DE COMPUTACIÓN IMPARTIDOS EN SU SECTOR?

A. SI ()

B. NO ()

10. ¿LE GUSTARÍA TENER EN EL SECTOR UN LOCAL QUE BRINDE SERVICIO TÉCNICO DE COMPUTACIÓN?

A. SI ()

B. NO ()

11. ¿QUÉ TAN IMPORTANTE CONSIDERA LA COMPUTACIÓN HOY EN DÍA?

A. MUY IMPORTANTE ()

B. IMPORTANTE ()

C. POCO IMPORTANTE ()

D. NADA IMPORTANTE ()

12. ¿DENTRO DE QUE SECTOR DE SU PARROQUIA LE GUSTARÍA QUE ESTE UBICADO ESTE PROYECTO?

A. CENTRO ()

B. VÍA INTEROCEÁNICA ()

C. OTRO BARRIO ()

13. ¿ADQUIRIRÍA UNA COMPUTADORA SI SE LE OFRECE UN PLAN DE FINANCIAMIENTO DIRECTO?

A. SI ()

B. NO ()